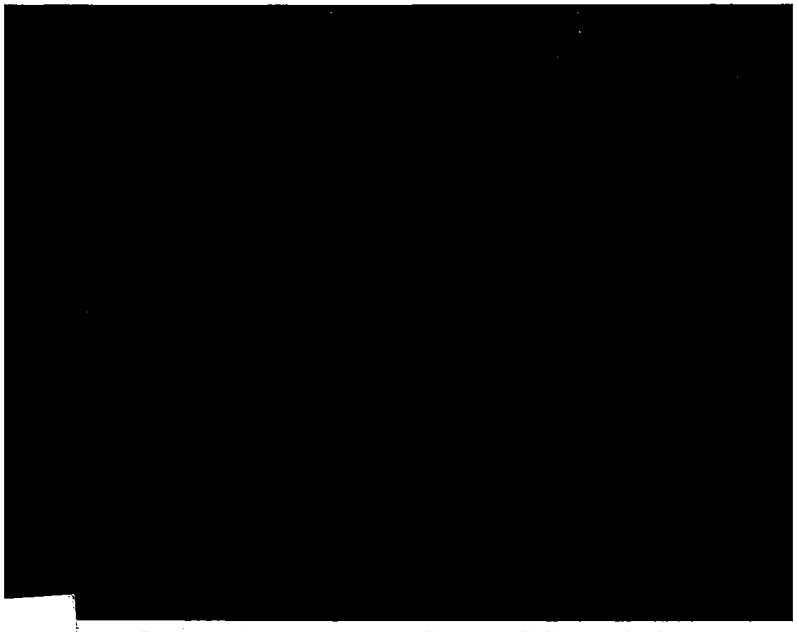
DICȚIONARUL COMPLET AL ECONOMIEI DE PIAȚĂ



,27

INFORMAȚIA BUSINESS BOOKS

DICȚIONARUL COMPLET AL ECONOMIEI DE PIAȚĂ

Informația Business Books

DICȚIONARUL COMPLET AL ECONOMIEI DE PIAȚĂ

Colectivul de autori

GEORGETA BUȘE (coordonator)

SPIRIDONIA CRĂIETE
SILVIA BÎRSAN
CRISTINA ENOIU
LILIANA MARGARETA TIU
FELICIA HĂLĂUCĂ
MAGDALENA RĂDUȚĂ
LUCIA IABLOOTZKY
IOANA MUNTEAN BLIDEA

Editor:

Societatea Informația,
P.O. Box 66-27, București, România
Fax. 312.41.84

© Copyright 1994. Toate drepturile pentru această ediție rezervate
Societății Informația Srl, București

ISBN 973-95438-6-3

DICȚIONARUL COMPLET AL ECONOMIEI DE PIAȚĂ

B.C.U.- IASI 589757

Informația Business Books

81'374.26 ; 839.138 = 135.1
339.138 (038) = 135.1
339.187 (038) = 135.1
658.8 (038) = 135.1

B. C. U. „M. EMINESCU"
— I A Ş I —
DCU 74731

Cuvînt înainte

Tranziția spre economia de piață a găsit, pe toți cei interesați de mecanismele acesteia, familiarizați mai ales cu conceptele economiei socialiste, cu toate implicațiile care decurg din aceasta. S-a impus astfel, ca o necesitate a momentului, alcătuirea unei lucrări care să concentreze în paginile ei conceptele și terminologia specifice economiei de piață.

O astfel de lucrare este cea de față, și ea acoperă domeniile financiar, contabil, economic, bancar, bursier, statistic, precum și cele privind piața internă și internațională.

Am insistat pe unele priorități ale momentului mai ales în ceea ce privește restructurarea și privatizarea, dar am prezentat și o serie de concepte ale economiei de piață, bazate pe existența instituțiilor specializate, respectiv a piețelor bursiere.

Pentru a răspunde cerințelor zilei, documentarea s-a făcut atît din dicționarele internaționale de specialitate cît și din toate publicațiile economice apărute în țară, ceea ce face ca dicționarul să se adreseze tuturor celor care vor să se adapteze din mers la noile cerințe, precum și specialiștilor în formare, aflați încă pe băncile facultăților.

Redactarea textului este accesibilă, fără pretenția unui tratat de strictă specialitate, adaptată unei economii de tranziție ca a noastră, în care nu toți întreprinzătorii și-au putut forma o pregătire managerială.

Convinși că lucrarea este perfectibilă, sîntem recunoscători tuturor celor care ne vor ajuta prin orice fel de sugestii. Mulțumim, de asemenea, societății comerciale «Hedco S.A.» pentru sprijinul financiar acordat!

GEORGETA BUȘE

B. S. ... MINESCU" IAȘI

A

A.A.A. (AMERICAN ARBITRATION ASSOCIATION) (Asociația Americană de Arbitraj). Este o instituție din SUA, creată în anul 1926, avînd rolul de a organiza tribunale arbitrale și de a oferi liste de arbitri care cuprind personalități atît dintre cetățenii americani, cît și dintre rezidenții străini. Are sediul la New York, dar arbitrajele se efectuează în diferite orașe ale federației americane. Din inițiativa A.A.A. au fost constituite și alte centre de arbitraj, dintre care cel mai important este Inter American Commercial Arbitration (I.A.C.A.C.), avînd menirea să soluționeze litigiile comerciale dintre rezidenții mai multor state americane. Părțile determină locul arbitrajului și legea aplicabilă litigiului dat. Dacă părțile nu au convenit altfel, numirea arbitrilor se face după cum urmează: li se trimite cîte o listă de arbitraj dintre arbitrii aflați în listele generale; fiecare parte șterge de pe liste numele arbitrilor pe care nu-i agreează și numerotează, în ordinea preferinței, pe cei rămași. Apoi instituția arbitrală desemnează arbitrii dintre cei mentionați în listă, respectînd ordinea de preferință stabilită de către părți. Partea care nu trimite lista într-un anumit termen este considerată ca fiind de acord cu numirea ca arbitru a oricăruia dintre cei înscriși pe listă. Prerogativa de alegere a arbitrului președinte revine instituției arbitrale.

ABANDON (engl. ABANDONMENT (RIGHT OF); fr. ABANDON (DROIT D')). Reprezintă dreptul de a renunța la obiectul asigurat sau la partea care rămîne după avarie asiguratorului, precum și de a cere în schimb întreaga sumă asigurată.

ABATERE (engl. BIAS; fr. BIAIS). Reprezintă mărimea cu care o variabilă diferă de o valoare luată ca bază de comparație, care poate fi o valoare medie, minimă, maximă sau o valoare centrală. Există:

- abatere individuală absolută: care reprezintă diferența între fiecare variabilă înregistrată și media aritmetică a acestora;
- abatere individuală relativă: care reprezintă raportul între abaterea individuală absolută și media aritmetică a valorilor caracteristicii;
- abatere medie liniară: care este egală cu suma abaterilor individuale absolute în modul, raportată la numărul lor (frecvența de apariție);

$$d = \frac{\sum_{i=1}^{n} |X_i - \overline{X}|}{n}$$

pentru serii simple;

$$d = \frac{\sum_{i=1}^{n} |X_i - \overline{X}| f_i}{\sum_{i=1}^{n} f_i}$$

pentru serii cu frecvență;

unde:

X_i = valorile caracteristicii (variabile),

$\overline{X}$ = media caracteristicii,

f_i = frecvența de apariție,

n = numărul variantelor;

- abatere medie pătratică (engl. standard derivation; fr. ecart quadratique moyen, ecart type) sau abaterea standard, abaterea pătratică, abaterea tip, abaterea etalon, abaterea sigma, eroarea medie pătratică; se determină după relația;

$$s = \sqrt{\frac{\sum_{i=1}^{n} (X_i - \overline{X})^2}{n}}$$

pentru serii simple;

$$s = \sqrt{\frac{\sum_{i=1}^{n} (X_i - \overline{X})^2 f_i}{\sum_{i=1}^{n} f_i}}$$

pentru serii cu frecvență;

ABILITATE A ÎNTREPRINZĂTORULUI (engl. ENTERPRISING CLEVERNESS; fr. HABILITE D'ENTREPRENANT). Este o resursă umană specială, caracterizată prin capacitatea întreprinzătorului de a combina factorii de producție de care dispune, în condiții de eficiență, de a-și manifesta inițiativa și de a se adapta rapid cerințelor pieței, de a produce noi bunuri economice, de a găsi cele mai avantajoase surse de aprovizionare și piețe de desfacere, de a-și asuma oportun riscurile luării și realizării diferitelor decizii economice.

ABRAZIUNE (engl. EROSION; fr. ABRASION). Reprezintă pierderea în greutate a monedei, cauzată de uzură și zgîrieturi.

ABSORBȚIE (engl. ABSORPTION; fr. ABSORPTION). Este o operație prin care o societate integrează activul și pasivul altei societăți; este o posibilitate de creștere a capitalului societății absorbante.

ABSTINENȚĂ (engl. ABSTENTION; fr. ABSTINENCE). În sens economic, înseamnă sacrificiul consumului curent permițînd direcționarea resurselor către producția de bunuri de capital. Deoarece aceasta înseamnă că pe termen lung fluxul de bunuri de consum va fi în creștere, abstinența poate fi privită ca un sacrificiu al unor consumuri curente în favoarea unei viitoare creșteri a consumului.

ACCELERATOR (engl. ACCELERATOR; fr. ACCELERATEUR). Reprezintă procesul prin care schimbările în cererea de bunuri de consum pe piață duc la mari variații în cererea de echipament (bunuri), de capital folosit la producerea bunurilor. Acceleratorul este un factor care conduce fie la un avînt economic, fie la o prăbușire bruscă a economiei.

Cererea pentru bunurile de capital necesare se însumează din două cereri distincte:

- cererea apărută ca o necesitate de înlocuire a echipamentului uzat;
- cererea pentru prevederea unei capacități de producție suplimentare în cazul creșterii cererii de bunuri.

În practică, efectul nu este atît de vizibil. O creștere a cererii pe piață, chiar temporară, poate duce la epuizarea stocurilor existente; poate fi prevăzută o capacitate de producție de rezervă pentru acoperirea vîrfurilor datorate cererii suplimentare sau unitățile de producție existente pot fi utilizate mai intensiv; costurile echipamentelor pot să nu fie atît de mari în relație cu materiile prime, manopera reducînd influența în economie a variațiilor mari în cererea de echipamente.

ACCEPT (engl. ACCEPTANCE; fr. ACCEPTATION). Din punct de vedere economic este actul prin care cineva se obligă să achite o datorie la scadență, confirmă că este dispus să achite suma înscrisă. Se folosește mai mult în circulația titlurilor de credit și de valoare, cu indicarea datei și locului plății și a semnăturii trasului.

Acceptul reprezintă obligația pe care trasul, adică persoana care trebuie să efectueze o plată (cumpărătorul, importatorul, debitorul, bancherul) și-o ia față de trăgător, persoana care dă ordinul de a se efectua plata (vînzătorul, exportatorul, furnizorul), de a plăti beneficiarului, adică unei alte persoane, la scadență, o anumită sumă de bani.

ACCEPTARE A TRATEI (engl. DRAFT ACCEPTANCE; fr. ACCEPTATION DE LA TRAITE). Este operația prin care trasul se obligă să plătească beneficiarului, la scadență, suma prevăzută în tratâ. Prin acceptare, obligația transferului față de trăgător, derivată din raportul fundamental este înlocuită cu obligația trasului, față de beneficiar, derivată din Legea cu privire la tratâ. Această operație se realizează prin mențiunea „acceptat" făcută pe tratâ și semnată de către tras.

ACCEPT BANCAR (engl. BANKER'S ACCEPTANCE; fr. ACCEPTATION DE BANQUE). Reprezintă garantarea plății unei sume de bani creată în mod expres în cadrul unei cambii de către o anumită bancă. Cambia cu acceptul bancar înscris pe verso este transferată cu mai multă încredere ducînd în final la lărgirea sferei circulației cambiilor.

ACCIZĂ (engl. EXCISE DUTY; fr. ACCISE). Este un impozit indirect care se include în prețul de vînzare al mărfurilor fabricate și realizate în interiorul țării care percepe impozitul. Este o taxă specială de consumație care se percepe produselor din import și din țară, calculată sub forma unor cote procentuale și care este datorată de către agenții economici bugetului de stat, constituindu-se ca venit pentru acesta. Pentru produsele din producția internă, se determină ca diferență între prețurile negociate între vînzător și cumpărător, din care se deduc accizele conform reglementărilor legale. Pentru produsele din import, valoarea acestora se stabilește în vamă, conform legii, la ea adăugîndu-se taxele vamale și alte taxe stabilite diferențiat, pe categorii de produse; aceasta constituie baza de impozitare pentru determinarea accizelor.

ACHIZIȚIE (engl. ACQUISITION sau PURCHASE; fr. ACQUISITION). Este un act de comerț care are drept urmare luarea în posesie (proprietate) de către un agent economic cumpărător a mărfurilor sau a hîrtiilor de valoare, în condițiile convenite.

ACHIZIȚIONĂRI LEGATE (engl. BOUND PURCHASES; fr. ACQUISITION LIEES). Operațiuni care constau în obligarea exportatorului de a cumpăra o serie de produse naționale oferite de către partenerul din țara respectivă, în scopul dirijării la export, a unor mărfuri care se desfac mai greu sau a depășirii unor obstacole de politică comercială care afectează competitivitatea exporturilor.

ACONT (AVANS, ARVUNĂ) (engl. ADVANCE (MONEY) / EARNEST (MONEY); fr. ACOMPTE). O parte din valoarea mărfii, lucrării sau serviciului pe care cumpărătorul, respectiv beneficiarul o plătește vînzătorului, executantului, ori prestatorului în momentul încheierii unei operații de vînzare - cumpărare, contractării unei lucrări sau a unui serviciu. În contabilitatea cumpărătorului, plata acontului generează înregistrări care reflectă mișcări între conturi de activ. Părțile pot conveni ca în cazul în care vînzătorul (executantul) nu își îndeplinește obligațiile asumate, acesta să restituie cumpărătorului (beneficiarului) într-un termen stabilit, acontul plus o despăgubire. În cazul în care cumpărătorul reziliază înțelegerea din proprie inițiativă, el poate pierde automat dreptul la restituirea acontului.

ACOPERIRE (engl. COVER; fr. COUVERTURE)

1. Sumă de bani transferată de o persoană (debitor) altei persoane (creditor) pentru a stinge o obligație;

2. Sumă de bani aflată în depozit la tras, pe baza căreia deponentul poate emite un titlu de credit (cambie sau cec) pe care depozitarul sumei este obligat să-l achite la scadență;

3. Sumă de bani depusă drept garanție de către cumpărători și vînzători la agențiile oficiale de schimb sau la bănci pentru realizarea unei operațiuni de bursă.

ACOPERIRE BANCARĂ (engl. BANKING COVER; fr. COUVERTURE BANCAIRE). Semnifică garantarea parțială a bancnotelor băncii de emisie prin polițe comerciale, acceptate de bancă, trate, devize, portofolii ale hîrtiilor de valoare proprii și ale celor primite în gaj, cupoane de obligațiuni ajunse la scadență.

ACOPERIRE MONETARĂ (engl. CURRENCY COVER; fr. COUVERTURE MONETAIRE). Reprezintă stocul de valori certe (rezervă de aur, valute convertibile, alte active) deținut de băncile de emisiune, într-un anumit procent din suma totală a bancnotelor emise, prin care se limitează emisiunea acestora la strictul necesar, prevenind astfel inflația și deprecierea monedei, asigurînd garantarea convertibilității și încrederea în bancnotele emise.

ACOPERIRE LA TERMEN (engl. HEDGING; fr. COUVERTURE A TEMPS). Operație prin care un importator sau o bancă se angajează, pe de o parte, să plătească o sumă la un anumit termen, iar pe de altă parte, să împrumute aceeași sumă cu același termen de rambursare. Astfel, importatorul sau banca se apără de riscul pierderilor datorate diferențelor de curs care pot apărea în această perioadă, pînă la termenul de plată, transferînd acest risc celui care se împrumută.

ACORD (engl. AGREEMENT; fr. ACCORD)

1. Înțelegere între două sau mai multe persoane (fizice sau juridice) în vederea încheierii, modificării sau desființării unui act juridic.

2. Înțelegere între două sau mai multe părți, avînd ca obiect schimburile comerciale, cooperarea economică, științifico - tehnică și raporturile financiare dintre ele.

ACORD DE BARTER (engl. BARTER AGREEMENT; fr. ACCORD DE BARTER). Este o tranzacție în care două părți stabilesc să schimbe între ele mărfuri de valori echivalente, conform condițiilor înscrise în contractul de schimb. Reglementarea financiară se face prin contrapartidă de marfă, neefectuîndu-se transferuri de sume bănești.

ACORD DE CLEARING (engl. CLEARING AGREEMENT; fr. ACCORD DE CLEARING). Reglementează decontarea sumelor provenite din operațiile de comerț exterior și din alte operații externe, prin compensarea reciprocă a creanțelor și obligațiilor înscrise în conturi speciale, deschise la băncile centrale sau la instituțiile speciale.

ACORD COMERCIAL ȘI DE COOPERARE (engl. TRADE AGREEMENT; fr. ACCORD COMERCIAL ET COOPERATION). Reprezintă un act între state, semnat în numele sau din împuternicirea guvernelor, supus sau nu ratificării, prin care se reglementează modul de soluționare, precum și modalitatea în care urmează să se procedeze într-un anumit domeniu de activitate care interesează părțile contractante. Poate reglementa probleme de principiu, cum ar fi: acordarea clauzei națiunii celei mai favorizate, instituirea sistemului de plăți în clearing etc., precum și unele aspecte concrete privind acordarea licențelor de import și de export, reducerile și scutirile de taxe vamale, eliminarea restricțiilor cantitative sau instituirea de contingente, în condițiile de efectuare a reexporturilor DPF (duty payment free). Acor-

durile se pot încheia pe termen scurt (anual), mediu și lung.

ACORD PRIVIND COMERCIALIZAREA ORDONATĂ A PRODUSELOR (engl. TRADING AGREEMENT WITH GOODS ORDER; fr. ACCORD VISANT LA COMERCIALISATION RANGEE DES PRODUITS). Reprezintă un acord, o înțelegere în care sînt stipulate restricții cantitative „convenite" pe bază de negocieri oficiale bilaterale sau multilaterale și care implică, pe lîngă restricțiile „valutare" la export, prevederi privind prețurile, clauzele de salvgardare, etc.

ACORD DE CREDIT SAU DE ÎMPRUMUT (engl. CREDIT AGREEMENT; fr. ACCORD DE CREDIT OU DE PRET). Document financiar - bancar care reglementează cuantumul și condițiile primirii și restituirii creditelor între părțile contractante.

ACORD INTERNAȚIONAL (engl. INTERNATIONAL AGREEMENT; fr. ACCORD INTERNATIONAL). Este un document care consemnează înțelegerea precisă și liber exprimată între două sau mai multe state cu privire la drepturile și obligațiile reciproce în relațiile lor politice, economice, culturale, tehnico - științifice și juridice.

ACORD DE PLĂȚI SAU DE DECONTARE (engl. PAYMENT ACCORDS; fr. ACCORDS DE PAIEMENT). Document care reglementează modalitățile de plată, de decontare, moneda de cont; tehnica de evidență și derulare a plăților externe, precum și instituțiile bancare prin intermediul cărora se efectuează plățile.

ACORDARE DE ÎMPRUMUTURI ÎN CONDIȚII DE FAVOARE (fr. ACCORD DES PRETS DANS LES CONDITIONS FAVORABLES). Reprezintă situațiile care presupun: încheierea unei tranzacții care prin natură, scop, caracteristici sau risc nu ar fi fost încheiată de societatea bancară cu clienți care se află în relații speciale; perceperea de dobînzi, comisioane sau alte taxe sau acceptarea de garanții mai mici decît cele cerute altor clienți.

ACREDITIV (engl. LETTER OF CREDIT; fr. ACCREDITIF). Este o dispoziție financiară dată de o societate comercială unei bănci de a plăti din disponibilul existent în contul său din bancă, sau din creditul pe care aceasta i-l acordă unui beneficiar, o sumă de bani unei terțe persoane, în condițiile stabilite de emitentul dispoziției. Acreditivul constituie o formă de asigurare anticipată a plății și se folosește în cazul în care este prevăzut ca modalitate de decontare în contractele de vînzare - cumpărare. Există acreditive comerciale și necomerciale.

ACREDITIV CU CLAUZĂ ROȘIE („RED CLAUSE") (engl. RED CLAUSE LETTER OF CREDIT; fr. ACCREDITIF AVEC CLAUSE ROUGE). Reprezintă o favoare specială acordată vînzătorului, care permite băncii ordonatoare să-i avanseze beneficiarului, în contul viitoarei livrări, o parte din valoarea tranzacției. Avansul pe care îl primește beneficiarul acreditivului, acordat pe riscul și răspunderea băncii ordonatoare, îi permite acestuia să efectueze aprovizionarea de la producător (să angajeze marfa în vederea exportului). Acest acreditiv se utilizează în cadrul tranzacțiilor cu produse originare (cereale, lînă, etc.) și formulat, de exemplu, „red clause 15.000 dolari - permitted" ceea ce înseamnă că banca ordonatoare poate acorda un avans beneficiarului în sumă de 15.000 dolari.

ACREDITIV COMERCIAL (Credit documentar) (engl. COMMERCIAL LETTER OF CREDIT; fr. ACCREDITIF COMMERCIAL). Este o formă a acreditivului care are ca obiectiv înlocuirea creditului acordat unui cumpărător, cu creditul și cu renumele bine stabilit al unei bănci, care se substituie acestui cumpărător în obligația de a plăti vînzătorului prețul mărfii, condiționîndu-se plata de aducerea unei dovezi de livrare cerute de cumpărător. Se prezintă sub următoarele forme:

a) Scrisoarea de credit comercială (engl. COMMERCIAL LETTER OF CREDIT; fr. LETTRE DE CREDIT COMMERCIALE) Reprezintă acea formă a acreditivului care este adresată de către banca emitentă, direct beneficiarului autorizat - cu condiția prezentării pînă la un anumit termen, a documentelor prevăzute, care vor dovedi expedierea unor mărfuri - să tragă trate asupra acelei bănci, iar banca emitentă se obligă irevocabil a le onora la prezentare, prin plată sau acceptare, cu condiția ca documentul să fie în perfectă regulă, să corespundă întocmai prevederilor scrisorii de credit și să fie prezentată în termenul prevăzut.

b) Acreditiv documentar (engl. LETTER OF CREDIT; fr. ACCREDITIF) Reprezintă un angajament prin care o bancă (emitentă, ordonatoare) acționînd la cererea și în conformitate cu instrucțiunile clientului său (ordonatorul acreditivului, cumpărătorul) se obligă să efectueze o plată către o terță persoană (beneficiarul acreditivului, vînzătorul) sau să plătească, ori să accepte, ca urmare a ordinului dat de beneficiarul acreditivului, cambii care au fost trase de către beneficiar, sau să autorizeze o altă bancă să efectueze o plată către beneficiar, să accepte ori să negocieze cambii.

Din punct de vedere al exportatorului (vînzătorul), acreditivul documentar apare ca o promisiune irevocabilă de plată din partea unei bănci, condiționată de prezentarea de către el într-un anumit termen a setului de documente care atestă expedierea mărfii.

Pentru importator (cumpărător), acreditivul constă dintr-o dispoziție de plată irevocabilă, în favoarea exportatorului, condiționată de prezentarea de către beneficiar la banca sa, a documentelor. Este folosit mai mult în relațiile comerciale internaționale.

Forme ale acreditivului documentar:

c) Acreditiv documentar revocabil (engl. REVOCABLE LETTER OF CREDIT; fr. ACCREDITIF REVOCABLE). Este un acreditiv care se poate anula în orice moment, indiferent dacă are sau nu un termen de valabilitate. Banca ce a deschis un astfel de acreditiv poate să-l anuleze sau să-l modifice, fără ca măcar să fie obligată a aviza pe beneficiar.

d) Acreditiv documentar irevocabil (engl. IRREVOCABLE LETTER OF CREDIT; fr. ACCREDITIF IRREVOCABLE). Este un acreditiv care comportă angajamentul ferm al băncii care deschide un astfel de credit, față de beneficiar; acest angajament nu va putea fi modificat sau anulat fără acordul tuturor părților interesate.

Acreditivul documentar irevocabil poate fi:

- neconfirmat, în cazul în care acreditivul este deschis de o bancă sub forma irevocabilă și avizat beneficiarului printr-o bancă intermediară fără ca aceasta să aibă obligația să-l confirme.

- confirmat, în cazul cînd o bancă intermediară poate fi chemată, totuși, de către banca ce deschide acreditivul să confirme un acreditiv irevocabil. În acest caz, banca se găsește angajată, ea însăși, față de beneficiar, cu începere de la data la care aceasta a dat confirmarea sa.

e) Acreditiv documentar domiciliat (engl. DOMICILED LETTER OF CREDIT; fr. ACCREDITIF DOMICILIE). Este o formă care acționează astfel:

- în țara cumpărătorului: exportatorul încasează suma care i se cuvine pentru mărfurile exportate numai în urma primirii de către banca importatorului a documentelor respective și de la banca exportatorului, după ce el verifică și constată că exportatorul a respectat clauzele contractuale;

- în țara vînzătorului: documentele doveditoare de exportare a mărfii sînt verificate și achitate de către banca din țara exportatorului. Acesta este o formă convenabilă exportatorului, deoarece îi asigură plata integrală și imediată a mărfurilor;

- într-o țară terță: pe baza documentelor prevăzute în contract, plata mărfurilor exportate se deschide și se face din țara terță stabilită.

f) Acreditiv documentar transferabil (engl. TRANSFERABLE LETTER OF CREDIT; fr. ACCREDITIF TRANSFERABLE). Este un acreditiv care are prevăzut în mod expres, clauza „transferabil“ cu următo-

rul conținut: beneficiarul inițial poate să-și substituie un alt beneficiar, sau mai mulți beneficiari secunzi, aceasta însă o singură dată și pentru întreaga cantitate de marfă, sau beneficiarul poate să ceară ca acreditivul să fie executat de o altă bancă decît aceea la care el s-a deschis inițial.

g) Acreditiv „revolving" (engl. REVOLVING LETTER OF CREDIT; fr. ACCREDITIF REVOLVING). Este un acreditiv care se folosește la unele livrări de proporții mai mari, eșalonate în timp. De exemplu: livrările sezoniere de produse agricole sau livrările de materii prime care se efectuează în tranșe. Acesta se deschide numai pentru contravaloarea unei tranșe din comandă, cu autorizare pentru banca prin care se avizează acreditivul de a-l reactiva în mod automat pînă la concurența valorii integrale a comenzii, pe măsura epuizării tranșelor anterioare și în limita termenului de valabilitate, ambele indicate în mod expres la deschiderea acreditivului. Dacă marfa nu se expediază în termenul stabilit, tranșa expirată nu va mai putea fi utilizată, urmînd să se execute în tranșele viitoare fiecare în termenul stabilit. Este avantajos pentru cumpărător, atunci cînd tranzacția este de valoare ridicată, iar livrările se efectuează în tranșe de către vînzator.

ACREDITIV DOCUMENTAR „BACK-TO-BACK" (denumit și acreditivul „ajutător" sau sprijinit „spate în spate") (engl. BACK-TO-BACK LETTER OF CREDIT; fr. ACCREDITIF „BACK-TO-BACK"). Este un acreditiv de import, deschis pe baza unui acreditiv de export. El se deschide de către un exportator (atunci cînd nu este producătorul mărfurilor), în favoarea unui partener din străinătate. Operația de deschidere se bazează pe un acreditiv pe care l-a primit exportatorul, fără ca acreditivul de import să aibă vreo legatură juridică cu cel inițial de export.

ACREDITIV DOCUMENTAR DE RAMBURSARE (engl. LETTER OF CREDIT REPAYMENT; fr. ACCREDITIF DE REMBOURSEMENT). Reprezintă ordinul scris emis de către o bancă (ordonatoare) unei bănci corespondente din străinătate, la care are cont și disponibil valutar, pentru ca aceasta să țină la dispoziția unei terțe bănci o sumă determinată. Din această sumă banca terță va rambursa ca urmare a executării unui acreditiv sau a unui ordin de plată pe care l-a primit de la banca ordonatoare. Banca terță, în calitatea ei de bancă acreditată, este avizată de deschiderea în favoarea ei a acreditivului de rambursare.

ACREDITIV DOCUMENTAR SUBSIDIAR (engl. SUBSIDIARY LETTER OF CREDIT; fr. ACCREDITIF SUBSIDIAIRE). Constă în aceea că pe baza unui acreditiv extern pe care l-a primit un exportator, acesta urmează să deschidă pe piața sa națională un acreditiv (intern) în favoarea producătorului de mărfuri. Se utilizează în acele situații în care exportatorul nu este el însuși producătorul mărfurilor care urmează să fie exportate.

ACREDITIV NECOMERCIAL (engl. UNCOMMERCIAL LETTER OF CREDIT; fr. ACCREDITIF NE COMMERCIAL). Este acel acreditiv în cuprinsul căruia nu este indicat un obiect comercial anume. În practică, se întîlnește sub următoarele forme:

a) Scrisoarea de credit (simplă sau circulară), are ca scop punerea necondiționată la dispoziția beneficiarilor a unor sume de bani de care aceștia au nevoie într-o călătorie sau misiune în țară sau străinătate. Asemenea scrisori se eliberează în schimbul unui comision perceput de banca emitentă de la beneficiari.

b) Acreditiv simplu - este un document bancar, care cuprinde dispoziția dată de o bancă, din ordinul unui client, către un corespondent al său, din țară sau străinătate, de a plăti unui beneficiar o anumită sumă de bani.

ACREDITIV PLĂTIBIL ÎN TRANȘE (engl. INSTALLMENT LETTER OF CREDIT; fr. ACCREDITIF PAYABLE A TRANCHE). Se utilizează în cazurile în care s-a convenit ca plata să se efectueze o dată

cu livrarea eșalonată a mărfurilor; pentru fiecare tranșă fiind prevăzută atît cantitatea mărfii, cît și termenul de încasare. Fiecare livrare este privită ca operațiune distinctă, una față de alta. Dacă marfa nu se expediază în termenul stabilit, tranșa expirată nu va mai putea fi utilizată, urmînd să se execute în tranșele următoare, fiecare la termenul stabilit. Acest acreditiv este utilizabil mai ales la livrările de materii prime pe care cumpărătorul le solicită într-un grafic strict de livrare, în funcție de necesitățile sale de consum, de prelucrare sau de revînzare.

ACREDITIV UTILIZABIL PRIN CAMBII (engl. LETTER OF CREDIT USEFUL BY BILL OF EXCHANGE; fr. ACCREDITIF UTILISABLE PAR LETTRE DE CHANGE). Acest tip de acreditiv este oportun atunci cînd exportatorul, neavînd suficientă încredere în cumpărător, trage cambii, de regulă nu asupra acestuia ci asupra unei bănci. Prin tragerea cambiilor, la termen, se obține de către vînzător angajamentul irevocabil, cu condiția ca documentele prezentate să fie în conformitate cu acreditivul. Cambia la termen este trasă asupra băncii care are sarcină să execute acreditivul (banca plătitoare).

ACREDITIV UTILIZABIL TOTAL SAU PARȚIAL (engl. TOTAL OR PARTIAL USEFUL LETTER OF CREDIT; fr. ACCREDITIF UTILISABLE TOTAL OU PARTIAL) Este acea formă care conține o clauză în baza căreia acreditivul se poate utiliza o singură dată, în mod total, sau de mai multe ori, proporțional cu livrările de mărfuri efectuate. Regulile și uzanțele internaționale uniforme admit expedierile parțiale, astfel încît și plățile să se efectueze parțial din valoarea unui acreditiv.

ACTIV (engl. ASSETS; fr. ACTIF)

1. Reprezintă orice obiect (activ tangibil) sau creanță (activ intangibil) care se poate evalua pecuniar și care este în proprietatea unei persoane fizice sau juridice;

2. Este acea parte a bilanțului în care se reflectă utilizarea resurselor unei întreprinderi. Elementele de activ oferă imaginea existenței materiale a capitalului întreprinderii și sînt dispuse (ordonate) în funcție de modul de transmitere a valorii lor pe fazele circuitului capitalului și de gradul lor de lichidare;

3. În sensul Legii 58 / 1991, reprezintă unitățile din structura unei societăți comerciale cu capital de stat (denumită „societate comercială deținătoare") ca: magazine, restaurante, hoteluri, cabane, depozite, ateliere, secții, fabrici și alte asemenea, din industrie, comerț, turism, prestări de servicii, etc., care pot fi organizate și pot funcționa în mod independent.

ACTIV CIRCULANT (engl. CURRENT ASSETS; fr. ACTIF CIRCULANT). Acea parte a activului care cuprinde elemente patrimoniale (de activ) care, datorită destinației și naturii lor nu pot rămîne o perioadă lungă de timp în întreprindere. El participă și se transformă cu fiecare circuit sau ciclu de fabricație. Acesta îmbracă forme foarte diverse pe fazele ciclului de fabricație: materii prime, obiecte de inventar, combustibili, mărfuri, produse finite, semifabricate, etc.; forme de drepturi de creanță sau de decontare: clienți, produse, lucrări și servicii facturate și livrate, decontări cu acționarii sau asociații, debitori, efecte comerciale de primit, etc.; sub formă de mijloace bănești sau lichidități: numerar în casă, disponibilități în conturi la bancă, acțiuni proprii, valori mobiliare de plasament, etc.

ACTIV CURENT (engl. CURRENT ASSETS; fr. ACTIF COURANT). Este un indicator financiar care, la nivelul unei bănci, include:

- numerarul și soldul băncii pentru operațiuni curente. Dacă se restricționează folosirea unei părți din aceste elemente pentru operațiunile curente, atunci acestea vor fi clasificate ca active curente numai dacă durata restricțiilor se limitează la plata unei operații care a fost clasificată ca pasiv cu-

rent sau dacă restricțiile se ridică în decursul unui an de la data bilanțului;
- debitori care se încasează într-un singur an de la data bilanțului;
- stocuri;
- avans plătit la cumpărarea activelor curente.

ACTIV DE EXPLOATARE (sau comercial) (engl. COMMERCIAL ASSETS; fr. ACTIF COMMERCIAL). Este un indicator economic, utilizat în analize, format din activul circulant și imobilizări, respectiv : lichidități, instalații de producție, ateliere, etc., care permit exploatarea comercială. Noțiunea contrară este activ în afara exploatării.

ACTIV FINANCIAR (engl. FINANCIAL ASSETS; fr. ACTIF FINANCIER). Este un indicator financiar, utilizat în sistemul bancar, în care activul este constituit din:
- bilet de bancă
- depozite bancare la vedere și la termen
- aur și devize
- credite bancare
- sume rezultate din împrumuturi pe termen lung
- obligații și acțiuni
- prime de asigurare

ACTIV FIX (activ imobilizat) (engl. FIXED ASSETS; fr. ACTIF IMMOBILISE)

1. Din punct de vedere al activității economice reprezintă bunurile și valorile destinate să servească o perioada îndelungată în activitatea unității patrimoniale, care nu se consumă la prima utilizare. Contabilitatea activelor imobilizate se ține pe următoarele categorii:
- imobilizări necorporale (active fixe necorporale);
- imobilizări corporale (active fixe corporale);
- imobilizări financiare.

2. Din punct de vedere bancar, reprezintă activele tangibile (mobile și imobile) deținute de o entitate în operațiunile sale obișnuite pentru producerea de bunuri și servicii; astfel de active au, de obicei, o durată de viață de peste un an.

ACTIV FIX CORPORAL (imobilizări corporale sau fizice) (engl. FIXED ASSETS; fr. ACTIF IMMOBILISE CORPOREL). Reprezintă acele categorii de bunuri pe care agentul economic le utilizează o perioadă mai lungă de un an, cum sînt:
- terenuri
- construcții
- instalații tehnice, mașini și utilaje industriale .

ACTIV NET CORECTAT (engl. CORRECTED NET ASSETS; fr. ACTIF NET CORRIGE). Reprezintă o metodă folosită în evaluare, putînd fi definită ca excedentul totalului bunurilor și drepturilor întreprinderii (activ) asupra totalului datoriilor ei către terți (pasiv exigibil). Necesitatea recalculării activelor (active corijate) rezultă din aceea că, de-a lungul timpului, au loc modificări ale monedei (ex. depreciere), se aplică diferite procedee de amortizare, are loc o anumită evoluție a prețurilor pieței, astfel încît diferite procedee de contabilizare pot antrena distorsiuni foarte puternice între bilanțul contabil și cel economic.

ACTIV REAL (engl. REAL ASSETS; fr. ACTIF REEL). Este un termen care explică un concept al economiei de piață. Este reprezentat de elementele cu substanță materială (corporală) cum sînt mijloacele fixe, materiile prime, materialele auxiliare, semifabricatele, produsele finite, etc., exprimate în etalon monetar, care aparțin unui agent economic, persoană fizică ori juridică. Se reflectă în contabilitate, în soldurile debitoare ale conturilor de activ specifice fiecărui gen. Conturile se debitează cu creșterile (intrările) de activ și se creditează cu diminuările (ieșirile) de activ, iar soldurile debitoare exprimă părțile componente ale activului real existent, în mod efectiv, la o dată determinată. În mod adecvat, activul real este reprezentat, după inventariere și evaluare, în activul bilanțului contabil.

ACTIV DE REZERVĂ (engl. RESERVE ASSETS; fr. ACTIF DE RESERVE). Este un instrument de plată internațional, recunoscut și păstrat, sub formă de rezervă de către instituțiile monetare ale statului. Este constituit, în principal, din aur și diferite valute convertibile. În prezent, se folosesc și DST (drepturi speciale de tragere).

În sens larg, în grupul activelor de rezervă se cuprind și anumite materii prime de o mare importanță economică (petrol, cereale) care pot fi vîndute operativ pe piața internațională, procurîndu-se astfel alte mărfuri.

ACTIV TRANZITORIU (engl. TRANSITORY ASSETS; fr. ACTIF TRANSITOIRE). Reprezintă posturi de regularizare a activului bilanțului, în scopul de a nu ține cont de angajamentele exercițiului financiar în curs dar care privesc un exercițiu ulterior, sau de produse care privesc exercițiul în curs dar care nu se vor materializa decît ulterior. Noțiunea contrară este pasiv tranzitoriu.

ACTIVE FIXE FINANCIARE (imobilizări financiare) (engl. INVESTMENT ASSETS; fr. IMMOBILISATIONS FINANCIERES). Îmbracă forma de investiții financiare; de obicei excedentele financiare degajate din activitatea unității patrimoniale și care nu sînt absolut necesare operațiilor sale curente, deci pot fi investite, pe termen lung, în valori producătoare de venituri financiare.

Ele sînt structurate astfel:

- participații (titluri de participare);
- creanțe atașate participațiilor, sînt drepturile generate de operația de acordare de împrumuturi întreprinderilor în care creditorul deține o participație.

ACTIVE FIXE NECORPORALE (imobilizări necorporale sau intangibile). engl. INTAGIBLE ASSETS; fr. IMMOBILISATIONS INCORPORELLES). Reprezintă active care nu se concretizează în bunuri materiale, ci în documente economico - comerciale și juridice prin care se reflectă în contabilitate cheltuielile de înființare a societăților comerciale, cheltuielile de cercetare - dezvoltare, cheltuielile de restructurare a capitalului, brevetele, licențele, mărcile, cheltuielile care trebuie amortizate într-o perioadă de pînă la 5 ani, etc.

ACTIVITATE (engl. ACTIVITY; fr. ACTIVITE). Reprezintă o componentă a organizării procesuale, definită ca ansamblul atribuțiilor omogene care se îndeplinesc de către personalul care posedă cunoștințe de specialitate dintr-un domeniu mai restrîns. În cazul unităților de înregistrare, unitatea de clasificare adoptată este activitatea omogenă, care se încadrează, în totalitate, într-o anumită categorie de clasificare în funcție de apartenența profilului unității la categoria respectivă. În cazul unităților de înregistrare, cu profil complex, activitățile se încadrează pe categorii de clasificare în funcție de autonomia gestionară a subunităților componente și de posibilitățile de evidențiere în documentele de gestiune a activităților pe care le desfășoară. Această abordare pornind de la gruparea activităților desfășurate s-a făcut în vederea alinierii la standardele internaționale ONU și Comunității Economice Europene.

ACTIVITATE ECONOMICĂ (engl. ECONOMIC ACTIVITY; fr. ACTIVITE ECONOMIQUE). Reprezintă totalitatea activităților de producție, consum și distribuție a bunurilor și serviciilor.

ACȚIUNE (engl. SHARE; fr. ACTION). Reprezintă valori mobiliare certificate, care semnifică o cotă parte din capitalul social al unei societăți și care încorporează drepturi sociale și patrimoniale; ele certifică deținătorului lor calitatea de coproprietar al acelei societăți. Ele dau dreptul deținătorului de a participa cu vot deliberativ la adunarea generală a acționarilor, de a lua parte la administrarea și controlul societății, respectiv de a participa la împărțirea profitului. Acțiunile pot fi transferate liber, inclusiv prin vînzare, fără nici o restricție. Valoarea reală a unei acțiuni, la un moment dat, este dată de capacitatea societății de a produce profit.

Cumpărarea unei acțiuni este o investiție, cîștigul realizat prin deținerea de acțiuni este constituit în dividende, adică partea din profiturile nete ale societății distribuite acționarilor.

Formele sub care se întîlnesc acțiunile sînt:

- **acțiuni de administrator** - sînt acțiunile pe care administratorii unei societăți anonime sînt ținuți să le depună în garanția responsabilității lor, pe întreaga durată a mandatului lor. Acestea nu se diferențiază de celelalte acțiuni ale societății;

- **acțiuni aflate pe piață** - sînt acțiuni emise și vîndute de o companie și pentru care se plătesc dividende acționarilor;

- **acțiuni autorizate** - reprezintă numărul maxim de acțiuni pe care o companie le poate emite de-a lungul existenței sale, număr aprobat de organul competent;

- **acțiuni emise** - sînt acțiuni autorizate care au fost vîndute și se află în posesia investitorilor sau acțiuni în curs de distribuție primară;

- **acțiuni gemene** - sînt acțiuni a două societăți independente, din punct de vedere juridic, și ai căror acționari sînt aceiași. Aceste acțiuni se leagă, în mod indisolubil, cu ocazia reunirii celor două societăți și nu pot fi tratate în mod separat;

- **acțiuni neemise** - sînt acțiuni autorizate care urmează a fi emise într-un viitor nedeterminat; reprezintă potențialul de autofinanțare a emitentului prin diviziunea proprietății;

- **acțiuni nominative (nominale)** - sînt acțiuni care au înscris pe ele numele posesorului și se pot transfera numai prin înscrierea tranzacției într-un registru special;

- **acțiuni la purtător** - reprezintă acțiuni care au valabilitate pentru cel care le deține și nu au înscris pe ele numele posesorului;

- **acțiuni ordinare** - sînt acțiuni care dau deținătorului dreptul să obțină un venit care variază în funcție de mărimea profitului societății, și să participe la adunarea generală a acționarilor avînd și dreptul la vot;

- **acțiuni privilegiate** - sînt acțiuni care oferă posesorilor dreptul de obținere a unui dividend anual fix exprimat procentual; nu au însă dreptul de vot în adunarea generală a acționarilor; posesorii acestor acțiuni sînt avantajați atunci cînd scad profiturile societății respective și dezavantajați în cazul în care profiturile societății cresc;

- **acțiuni de mică cuplură** - sînt acțiuni care au o valoare nominală redusă și sînt emise cu scopul declarat de a fi accesibile unui cerc larg; acestea aduc avantaje societății emitente deoarece mobilizează disponibilitățile bănești ale populației;

- **acțiuni de aport** - reprezintă un înscris eliberat asociaților care au adus drept capital anumite bunuri (mărfuri, imobile, mașini etc.);

- **acțiuni de capital** - reprezintă un înscris eliberat asociaților care au depus numerar drept capital;

- **acțiuni de folosință** - sînt acțiuni eliberate participanților cărora li s-a rambursat capitalul; nu dă dreptul decît la participarea la profituri;

- **acțiuni de fondator** - sînt acțiuni eliberate fondatorului societății dîndu-i dreptul de a participa numai la profiturile realizate și nu la restituirea de capital;

- **acțiune cotată** - este acțiunea căreia i s-a stabilit valoarea și s-a publicat în ziua respectivă la o bursă sau bancă;

- **acțiuni preferențiale convertibile** - sînt acțiunile preferențiale care, la cererea deținătorului, pot fi schimbate, convertite, în acțiuni comune;

- **acțiuni preferențiale cu dobîndă variabilă** - sînt acțiuni ale căror dividende exprimate procentual, se ajustează în funcție de dobînda la zi;

- **acțiuni preferențiale cumulative** - sînt acțiuni ale căror dividende neachitate de emitent se cumulează pînă cînd situația sa economică permite plata lor;

- **acțiuni preferențiale non-cumulative** - sînt acțiuni ale căror dividende neachitate din cauza rezultatelor economice negative ale emitentului nu se cumulează;

- **acțiuni preferențiale non-participante** - reprezintă acțiuni care, pe lîngă încasarea unui dividend fix, mai încasează și un dividend suplimentar;

- **acțiuni preferențiale prioritare** - sînt acțiunile prin care se încasează dividende înaintea tuturor acțiunilor preferențiale;

- **acțiuni preferențiale revocabile** - sînt acțiunile prin care emitentul își rezervă dreptul de a cere deținătorilor depunerea acțiunilor la sediul depozitarului, în vederea răscumpărării lor la un preț prestabilit;

- **acțiuni puse în vînzare** - sînt acțiuni aflate în procesul distribuției primare, a căror contravaloare încă nu a fost încasată și pentru care emitentul încă nu plătește dividende;

- **acțiuni tezaurizate** - sînt acțiuni proprii pe care emitentul și le-a răscumpărat de pe piață, după distribuția primară, în vederea comercializării lor la un preț mai avantajos și pentru care nu se plătesc dividende;

- **acțiuni noi** - sînt valori mobiliare emise în cursul unui exercițiu și care nu dau dreptul la un dividend întreg. Ele sînt tratate distinct la bursă și sînt înscrise la cotă pe o linie separată. Începînd cu al doilea exercițiu, aceste acțiuni sînt asimilate celor vechi și generează aceleași drepturi;

- **acțiuni gratuite** - reprezintă acțiuni prin care se realizează o formă particulară de repartiție a profitului în cazul în care rezervele acumulate în anii anteriori sînt transformate în acțiuni noi și, deci, în capital. Practic, patrimoniul societății nu se modifică prin emisiunea acestor hîrtii de valoare. Aceste acțiuni constituie în realitate un venit pentru acționari și sînt, prin urmare, impozitate.

- **acțiuni populare** - acestea nu constituie un tip definit de acțiuni. Este vorba de o expresie generală pentru acțiuni prin care o pătură foarte numeroasă a populației este incitată să economisească și să investească;

- **acțiuni SICAN** - acțiunile cu această denumire sînt achiziționate de la societățile franceze de investiții cu capital variabil (SICAN) de către mici investitori care doresc să-și recicleze avantajos capitalurile sau economiile disponibile.

ACȚIONAR (engl. SHAREHOLDER; fr. ACTIONNAIRE). Este o persoană fizică sau juridică care deține în proprietate acțiuni ale unei întreprinderi constituite ca societate pe acțiuni, fie anonimă, fie în comandită; acesta are dreptul la dividende, proporțional cu valoarea acțiunilor, precum și de a participa la adunarea generală a acționarilor (aici, numărul de voturi este proporțional cu numărul de acțiuni pe care le deține).

ACȚIONAR SEMNIFICATIV (engl. MEANINGFUL SHAREHOLDER; fr. ACTIONNAIRE SIGNIFICATIF). Este aceea persoană sau grup de persoane care acționează împreună și care deține cel puțin 5% din capitalul social sau din drepturile de vot ale unei societăți.

ACTUALIZARE (engl. UPDATING ACTIVITY; fr. ACTUALISATION)

1. Este o acțiune prin care o valoare realizată într-o anumită perioadă (trecută / prezentă) se aduce în situația de a corespunde unei alte perioade (prezentă / viitoare), conform condițiilor care definesc perioada respectivă.

2. Este un procedeu prin care o anumită resursă bănească va deveni disponibilă și utilizată în viitor; ea trebuie să fie calculată la valoarea zilei. Actualizarea se face cu ajutorul unei rate de actualizare, care va ține cont de riscul la care este expusă încasarea viitoare, de evoluția costurilor resurselor financiare, de evoluția puterii de cumpărare a banilor.

$$V_a = V\frac{1}{(1+r)^n}$$ unde

Va = valoarea actualizată (imediată)

V = valoarea resursei supusă actualizării

r = rata de actualizare (rata dobînzii, rata inflației)

n = perioada de timp, exprimată în ani.

Actualizarea permite măsurarea deprecierii valorii viitoare, în raport cu cea prezentă, ca urmare a scăderii puterii de cumpărare așteptate a banilor.

ACUMULARE DE STOCURI (engl. STOCK BUILDING; fr. ACCUMULATION

DES STOCKS). Reprezintă un proces prin care se acumulează stocuri de bunuri în vederea unei viitoare vînzări. Unele firme reţin un anumit nivel de stocuri formate din produse finite, ca o precauţie împotriva unei creşteri bruşte datorate solicitărilor sau a unor pierderi de producţie urmare a unor conflicte de muncă sau a altor factori de forţă majoră.

Acumularea de stocuri reprezintă, în aceste situaţii, o investiţie a firmei în propriile sale bunuri deşi, spre deosebire de alte forme de investiţii, nivelul stocurilor tinde să crească într-o recesiune şi să scadă într-o perioadă de avînt.

ADAOS DE COMERCIALIZARE (engl. MARKET SUPPLEMENT; fr. SUPPLEMENT DE COMMERCIALISATION). O sumă adăugată la preţul unui bun sau titlu financiar pus în vînzare, în vederea acoperirii cheltuielilor de distribuţie şi comercializare; adaosul constă din onorariu, alocaţie, concesia comercializării şi comision.

ADAPTABILITATE (engl. ADAPTABILITY; fr. ADAPTABILITE). Este un termen folosit în sistemul bancar internaţional, în criteriile de apreciere a riscului de ţară, privind riscul neplăţii, la nivelul mai multor ţări, acţionînd pe „principiul dominoului". Ea defineşte capacitatea ţării analizate de a adopta hotărîri care să determine menţinerea sau stabilizarea unei poziţii favorabile a balanţei sale de plăţi, capacitatea sa de adaptabilitate la evenimentele politice şi economice interne, efectul măsurilor din trecut în domeniile politico - economice, precum şi rezultatele obţinute.

ADJUDECARE (engl. ADJUDICATION; fr. ADJUDICATION). Reprezintă cîştigarea de către o persoană fizică sau juridică în cadrul unei licitaţii, ca urmare a oferirii celui mai ridicat preţ, a unei oferte privind livrarea de utilaje, echipamente şi tehnologii, construirea unui obiectiv economic sau social, prestarea unor servicii etc. Atribuirea bunului respectiv, prin cîştigarea licitaţiei, se face pe baza unei hotărîri judecătoreşti. De asemenea, în cazul concesionărilor, închirierilor sau locaţiilor de gestiune transferul drepturilor de folosinţă se face prin adjudecare.

ADMINISTRAŢIE PUBLICĂ (engl. PUBLIC ADMINISTRATION; fr. ADMINISTRATION PUBLIQUE). Cuprinde unităţile instituţionale care, conform funcţiei principale, produc servicii nedestinate pieţei pentru colectivitate şi / sau efectuează operaţii de redistribuire a venitului şi bogăţiilor naţionale. Resursele principale ale acestor unităţi provin din vărsămintele obligatorii efectuate de către unităţile aparţinînd altor sectoare şi primite direct sau indirect.

ADMITERE LA BURSĂ (engl. EXCHANGE'S ADMISSION; fr. ADMISSION A LA BOURSE). Reprezintă o autorizaţie dată de conducătorul unei burse pentru a înscrie un titlu de valoare la cotă (cota = valoarea sau taxa, cursul efectelor publice) în vederea negocierii acestuia.

ADUNARE GENERALĂ A ACŢIONARILOR (engl. SHAREHOLDERS' MEETING; fr. ASSEMBLEE DES ACTIONNAIRES). Reprezintă o formă a managementului participativ al unei societăţi comerciale pe acţiuni; se constituie cu participarea posesorilor de acţiuni ai societăţii. Orice acţiune dă dreptul la un vot în adunările societăţii, dacă contractul de societate sau statutul nu limitează numărul voturilor acţionarilor, care posedă mai mult de o acţiune. Legea 31 / 1990 precizează că, la adunarea generală, unii acţionari pot fi reprezentaţi de alţi acţionari pe bază de procură. Adunările generale ale acţionarilor pot fi:

- **adunare ordinară**, care se convoacă cel puţin o dată pe an, în cel mult trei luni de la încheierea exerciţiului financiar;
- **adunare extraordinară**, care se convoacă ori de cîte ori este nevoie să se adopte o hotărîre pentru prelungirea duratei societăţii, mărirea capitalului, schimbarea obiectului societăţii, fuziunea cu alte so-

cietăți, emisiunea de obligațiuni, orice altă hotărîre pentru care este cerută aprobarea adunării extraordinare.

AD VALOREM (ÎN ACORD CU VALOAREA). Denotînd o taxă sau un comision, ea este calculată, ca procent, din totalul valorii unei facturi și nu după numărul bunurilor. De exemplu: taxa pe valoarea adăugată este o taxă ad valorem, calculată prin adăugarea unui procent fix la valoarea unei facturi.

AD VALOREM TAX. Taxă impusă pe mărfuri, proporțională cu valoarea lor, arătînd ca un procent și nu ca o valoare. Se folosește frecvent respectînd tarifele de import.

AFACERI NEUTRE (engl. NEUTRAL BUSINESS; fr. AFFAIRES NEUTRES). Sînt operațiuni care nu apar în bilanțul băncilor, prin care se execută ordine de vînzare și de cumpărare în contul clienților.

AFACERI DE VOLUM (engl. VOLUME BUSINESS; fr. AFFAIRES DE VOLUME). Sînt prestații bancare cu grad mare de standardizare și destinate marelui public. Noțiunea contrară este „afaceri individuale".

AGENT DE BURSĂ (engl. BROKER; fr. COURTIER). Este o persoană numită de comitetul de bursă, care îndeplinește funcția de intermediar la încheierea tranzacțiilor la bursele de mărfuri și valori; el nu are dreptul să încheie tranzacții pe cont propriu. Acesta este plătit prin comisionul pe care-l încasează în urma tranzacției efectuate numit „primă de curtaj".

AGENT ECONOMIC (engl. ECONOMIC AGENT; fr. AGENT ECONOMIQUE)

1. Este o noțiune care desemnează persoanele fizice sau juridice (regii autonome, societăți comerciale, companii, asociații, corporații, cooperative, întreprinderi, fabrici) care desfășoară o activitate economică de producție, de comercializare a produselor, depozitare, conservare etc. Caracteristic pentru agenții economici, în condițiile economiei de piață, este faptul că ei funcționează în mod liber pe bază de gestiune economică și au autonomie financiară.

2. În sens restrîns, prin agent economic se înțelege un centru de decizie (indivizi, organisme) sau de acțiune.

Ca termeni sinonimi, se mai utilizează și întreprinzător, unitate economică, etc.

• Agenții economici pot fi grupați după statutul și funcțiile lor în:

- **interni** (sau teritoriali, rezidenți);

La rîndul lor aceștia pot fi:

- naționali
- nenaționali (întreprinderile străine care activează pe teritoriul național, muncitori temporari din străinătate care lucrează pe teritoriul național, turiștii străini, funcționarii și diplomații străini, reprezentanțele diplomatice străine care funcționează pe teritoriul național.

- **externi**

Agenții economici externi cuprind:

- turiștii din țară aflați în străinătate;
- salariații care lucrează în alte țări;
- funcționarii și diplomații aflați în misiune în străinătate;

Din punct de vedere al funcțiilor îndeplinite, agenții economici pot fi grupați în:

- unități producătoare de bunuri și servicii;
- producători de servicii guvernamentale (instituții ale administrației publice, locale, comunale, instituții de învățămînt, instituții financiare și de credit etc.);
- familiile (gospodăriile populației) - menajele - în care se cuprind: totalitatea persoanelor prezente în teritoriu și care efectuează operațiuni economice legate de viața personală;
- alte instituții financiar - bancare, unități economico - sociale etc.

În sistemul conturilor naționale, accepțiunea dată termenului de agent economic este mai extinsă decît cel de unitate economică.

AGENT DE DESFACERE ÎN STRĂINĂTATE (engl. FOREIGN SALES

AGENT; fr. AGENT DE VENTE A L'ETRANGER). Persoana fizică sau juridică căreia îi este acordat dreptul de către o altă companie de a acționa în numele ei într-un anumit teritoriu dintr-un stat străin, cu o anumită nomenclatură de mărfuri. Duce tratative pentru încheierea contractelor în numele comitentului, dar nu apare ca parte în contract. Poate fi specializat pe o grupă limitată de mărfuri, sau acționează pe un nomenclator foarte larg de produse.

AGENT DE EXPORT (engl. EXPORT AGENT; fr. AGENT D'EXPORT). Este o firmă comercială care acționează din ordinul unui agent economic industrial sau al unui număr restrîns de astfel de întreprinderi, din țara agentului de export pe baza contractului de agent.

AGENT DE IMPORT (engl. IMPORTATION AGENT; fr. AGENT D'IMPORTATION). Firmă comercială care își desfașoară activitatea pe contul vînzătorului extern, intermediind operațiuni de import în schimbul unui comision. Nu poartă răspunderea financiară pentru operațiunile realizate, iar decontările pentru marfa cumpărată se fac nemijlocit între vînzător și cumpărător; agent rezident.

AGENT DE SCHIMB (engl. STOCKBROKER; fr. AGENT DE CHANGE). Intermediar care execută tranzacții bursiere în contul clienților săi, dar în nume propriu. El cumpără și vinde hîrtii de valoare în numele clienților și primește remunerație pentru acest serviciu sub forma unui comision. Comisionul este variabil, agenții aflîndu-se în competiție unul cu celălalt. Ei oferă în mod tradițional sfaturi marilor investitori (companii de asigurări, bănci, fonduri de pensii, companii de vîrf) dar există o considerabilă tendință de reducere a acestui serviciu pentru că veniturile din comisioane sînt în scădere, iar firmele de brokeraj au trebuit să-și reducă departamentele de cercetare și analiză a pieței.

AGENT DE TRANSFER SAU DEPOZITAR (engl. TRANSFER AGENT; fr. AGENT DE TRANSFERT). Reprezintă banca desemnată de emitent pentru a ține evidența deținătorilor de titluri financiare; la sediul său are loc transferul de proprietate asupra titlurilor, în urma tranzacțiilor de vînzare - cumpărare.

AGENȚIA NAȚIONALĂ PENTRU PRIVATIZARE (ANP) (engl. NATIONAL AGENCY FOR PRIVATE PROPERTY; fr. AGENCE NATIONALE POUR PROPRIETE PRIVE). Organ de specialitate al administrației publice, pe lîngă Guvernul României, însărcinat cu coordonarea, îndrumarea și controlul la nivel național al procesului de privatizare. ANP realizează, în condițiile prevăzute de lege, programul de privatizare al societăților comerciale cu capital de stat, asigurînd totodată coordonarea acestor programe cu strategia de restructurare economică și cu politica de investiții de capital străin și asistență tehnică străină pentru obiectivele de privatizare.

AGENȚIA NAȚIONALĂ PENTRU TITLURI DE VALOARE (ANTV) (engl. NATIONAL AGENCY FOR BILL; fr. AGENCE NATIONALE POUR LES TITRES DES VALEURS). Este un organ de specialitate înființat în vederea asigurării și garantării circulației instituționalizate a titlurilor de valoare reprezentînd acțiuni și obligațiuni emise de societăți comerciale și a certificatelor de proprietate, precum și a asigurării de informații publice adecvate. Face parte din Ministerul Finanțelor, este coordonată de ministrul finanțelor și este condusă de un șef al agenției, asimilat funcției de director. Agenția este creată în scopul de a controla și certifica valabilitatea emiterii și circulației titlurilor de valoare emise de societățile comerciale și a circulației certificatelor de proprietate, de a atesta agențiile de negociere și agenții de negociere ai acestor titluri, precum și pentru a crea o bază corespunzătoare de informații publice, financiare, în beneficiul investitorilor potențiali.

AGENȚIA ROMÂNĂ DE DEZVOLTARE (ARD) (engl. NATIONAL AGENCY FOR DEVELOPMENT; fr. AGENCE NATIONALE POUR DEVELOPMENT) Este constituită sub forma unui departament în subordinea directă a Guvernului, prin reorganizarea Agenției Române pentru Promovarea Investițiilor și Asistenței Economice din Străinătate. A.R.D. urmărește realizarea programului guvernamental de reformă și dezvoltare economică, prin atragerea și utilizarea resurselor externe de capital. A.R.D. este persoană juridică, funcționează ca o instituție publică și își desfășoară activitatea în conformitate cu statutul său.

AGENȚIE COMERCIALĂ (engl. COMMERCIAL AGENCY; fr. AGENCE COMMERCIALE). Este o subunitate a unei societăți comerciale situată, de regulă, în altă localitate sau în alt punct al aceleiași localități decît acela în care se află sediul principal, avînd ca obiect de activitate efectuarea unor prestații către populație sau către unele firme interesate, fără a fi necesară deplasarea solicitanților la sediul societății comerciale.

AGENȚIE ECONOMICĂ (engl. ECONOMIC AGENCY; fr. AGENCE ECONOMIQUE). Reprezentanță a unui stat în străinătate prin intermediul căreia se promovează lărgirea schimburilor economice cu statul de reședință. Este organizată sub diferite forme: secții comerciale ale misiunilor diplomatice, agenții comerciale, birouri comerciale etc.

AGENȚIE DE PUBLICITATE (engl. ADVERTISING AGENCY; fr. AGENCE DE PUBLICITE). Unitate specializată, independentă, cu rol important în conceperea, executarea și controlul programelor publicitare complexe ale clienților săi. Este organizată pe compartimente specifice: creație, studii, medii publicitare, relații publice (contacte) alături de cele funcționale, de interes general pentru agenție.

AGIO

1. Reprezintă diferența de valoare în plus, pe care o are aurul față de argint, sau monedele de aur, față de acelea de argint;

2. Este o diferență de valoare în plus pe care o au monedele de aur față de cele de hîrtie care și-au pierdut convertibilitatea;

3. Desemnează diferența de valoare în plus, cu care cursul pieței unui semn monetar sau al unei hîrtii de valoare depășește valoarea nominală („agio valutar").

AGIOTAJ. Reprezintă o speculație de bursă care are ca scop realizarea de profituri din fluctuațiile cursului valutelor, al hîrtiilor de valoare sau al prețurilor mărfurilor.

AGREGARE (engl. AGREGATE; fr. AGREGATION). Este operația care permite stabilirea unor relații între diferitele variabile individuale pentru a cunoaște corespondențele între aceste variabile la nivel general.

AGREGAT MONETAR (engl. MONETARY UNIT; fr. AGREGAT MONETAIRE). Reprezintă partea constitutivă a masei monetare și semimonetare dintr-o țară cu economie de piață, a lichidităților de plată în totalitatea lor.

Primul agregat monetar cuprinde mijloacele bănești, în sensul strict al termenului monetar:

- biletele emise de banca centrală
- monedele divizionare
- depunerile la vedere în moneda națională (documentele doveditoare)
- sumele din conturile caselor de economii aparținînd agenților rezidenți nonfinanciari, diferitele depuneri la vedere la trezorerie
- o parte a hîrtiilor de valoare deținute de societățile comerciale în capitaluri variabile
- o parte a hîrtiilor de valoare deținute de societățile care gestionează fondurile comune de plasament.

Al doilea agregat monetar cuprinde, în plus:

- toate plasamentele la vedere în conturi pe livrete de economii.

Al treilea agregat monetar include, în plus:

- diferitele averi din devize
- plasamentele pe termen (cum sînt bunurile de casă și de economii, certificatele de depuneri emise de băncile și societățile financiare deținute de agenți nonfinanciari)
- titlurile pieței monetare emise de instituțiile de credit bancar.

Al patrulea agregat monetar cuprinde în plus:

- economiile contractuale
- diferite alte lichidități pe termen scurt negociabile (titlurile de valoare emise de instituții de credit nonbancare și de agenți economici nonfinanciari).

AJUSTARE (engl. ADJUSTED; fr. AJUSTEMENT). Operația de recalculare prin diferite metode a valorilor unei variabile în vederea desprinderii tendinței centrale de evoluție; reprezintă adaptarea unor date.

AJUSTARE FISCALĂ LA FRONTIERE. Desemnează un regim fiscal care presupune scutirea produselor de export, de impozitele indirecte și perceperea acelorași impozite produselor de import ca și celor indigene.

AJUSTARE STRUCTURALĂ. Reprezintă o decizie macroeconomică de adaptare a producției la structura cererii, modernizarea tehnologică a economiei, eliminarea distorsiunilor sectoriale cu efecte perturbatoare majore, asigurarea echilibrului ecologic.

Concretizarea politicii de ajustare structurală ar trebui să pornească de la caracteristicile specifice ale economiei românești, cum ar fi: rigiditate structurală accentuată; caracter energo și materialointensiv al unor sectoare și activități, nivel scăzut al productivității muncii. Aceste caracteristici impun și eșalonarea acțiunilor vizînd ajustarea structurală, după cum urmează:

- ridicarea gradului de adaptabilitate a producției la cererea internă și externă prin stimularea diversificării agenților productivi, obturarea canalelor de formare (inclusiv de finanțare directă și indirectă) a stocurilor „moarte" sau cu mișcare lentă;
- îmbunătățirea randamentelor globale de utilizare a resurselor energetice și de materii prime în economia națională, atît prin funcționarea unor mecanisme mai riguroase de selecție a unităților, cît și prin susținerea pe toate căile (facilități fiscale, creditare preferențială, tarif vamal, etc.) a recuperării decalajului tehnologic în acest domeniu;
- creșterea productivității muncii, începîndu-se cu revenirea cît mai rapidă la nivelul permis de actuala dotare și continuîndu-se, în mod treptat, pe un interval mai lung, cu retehnologizări de natură să determine sporuri spectaculoase ale acestui indicator.

Îmbinarea și ordonarea măsurilor trebuie să aibă în vedere posibilitățile financiare ale fiecărei etape, precum și optimizarea raportului dintre efectele și costurile ajustării structurale la nivelul întregului proces macroeconomic.

AJUSTARE DE VALOARE. Reprezintă aducerea valorii unui post din activul bilanțului la valoarea zilei.

AJUTOR DE ȘOMAJ (engl. UNEMPLOYMENT ASSISTANCE; fr. AIDE DE CHOMAGE). Reprezintă o formă de protecție a celor rămași temporar fără lucru și se constituie din contribuții obligatorii ale salariaților și patronilor (firmelor) precum și din subvenții alocate din fonduri bugetare. În afara ajutorului de șomaj, în țările membre ale C.E.E. se mai practică și alte măsuri pentru combaterea șomajului, care constau în:

- acordarea de ajutoare în bani unor șomeri sau salariați amenințați cu concedierea, pentru crearea de mici întreprinderi;
- acordarea de ajutoare pentru încadrarea în muncă (de care beneficiază patronii care angajează șomeri, în special tineri și femei);

prelungirea primirii ajutorului de șomaj de către somerii în vîrstă, pînă la împlinirea vîrstei de pensionare ș.a.

În România, fondul pentru ajutorul de șomaj se constituie din contribuții ale întreprinderilor indiferent de forma de proprietate (5% asupra fondului de salarii), contribuții ale salariaților (reprezentînd 1% din salariul lunar) și subvenții de la buget pentru completarea fondului, atunci cînd resursele nu acoperă integral plățile. Acest fond mai servește și pentru recalificarea șomerilor, pentru tinerii neîncadrați după absolvirea școlii pentru o perioadă de 9 luni.

Beneficiarii de ajutor de șomaj trebuie să se prezinte obligatoriu, la anumite perioade, la oficiile forțelor de muncă.

Mărimea ajutorului de șomaj se calculează în raport de venitul realizat anterior, de vechimea în muncă, categoria de personal și contribuția plătită (procentul de calcul este, în prezent, după caz, între 50% și 70%).

ALEATOR (engl. RANDOM; fr. ALEATOIRE). Probabilist, întîmplător, randomizat, stochastic: vezi variabile aleatoare.

ALICOTĂ. Reprezintă partea cuprinsă de un număr de ori (multiplu) într-o mărime dată (de exemplu 3,5,6 și 10 sînt alicote ale numărului 30). Se aplică în unele calcule economice (dobînzi, procente etc.).

ALIENARE (engl. ALIENATION; fr. ALIENATION). Este transferarea proprietății unui lucru sau unui drept (vînzare, cedare, remitere în gaj, etc.)

ALOCAȚIE BUGETARĂ (engl. BUDGET DOLE; fr. ALLOCATION BUDGETAIRE). Reprezintă forma prin care statul acordă sprijin financiar (inclusiv valutar), întreprinderilor, instituțiilor și membrilor societății de la fondurile publice. Astfel, de la bugetul administrației centrale pornesc fluxuri de resurse financiare către diverși agenți economici publici (regii autonome și societăți comerciale) sub forma alocațiilor pentru finanțarea unor obiective de investiții de mare valoare sau de o deosebită importanță națională (industria energetică, extractivă, transporturi, telecomunicații, etc.), conform programului guvernamental.

Acestea sînt sume reprezentînd cheltuielile publice care se prevăd în bugetul de stat și se utilizează în limitele aprobate.

Se prezintă sub următoarele forme:

- **subvenții,** care reprezintă resurse pentru acoperirea unor pierderi, atunci cînd prețurile formate în mod liber nu reușesc să acopere cheltuielile. Mărimea subvenției (S) este egală cu diferența dintre nivelul prețului susținut sau garantat de către stat (P_g) prin care se asigură acoperirea integrală a costurilor recunoscute, eventual, obținerea unui profit stimulativ și nivelul prețului pieței (P_p):

$$S = P_g - P_p$$

- **prime de export,.** Reprezintă forme de alocații bugetare care sînt practicate pentru încurajarea exportului de mărfuri și pentru protejarea economiei față de concurența străină. Formele primelor de export sînt: prime de export în bani, restituirea unei părți din impozitele și taxele plătite de exportatori, avantaje valutare, reducerea tarifelor la transportul pe cale ferată al mărfurilor destinate exportului.

AL PARI (la prețul valorii nominale, la paritate). Este situația în care cursul legal (valoarea nominală) și cel comercial (de piață) al unei monede naționale sînt egale. Termenul se mai folosește cînd cursul monedei naționale este egal cu cel al monedei străine sau cînd cursul de emisiune și valoarea nominală a efectelor publice (titluri de rentă, acțiuni, obligațiuni) sînt egale.

ALONJĂ (fr. ALLONGE). Este o foaie atașată unei cambii sau unei acțiuni nominative și este destinată andosărilor succesive.

AMANETARE (engl. PLEDGE; fr. MISE EN GAGE). Operație prin care un bun este depus de către debitor la dispoziția

creditorului, pe baza căruia se garantează plata la scadență a unei obligații. În condițiile în care debitorul nu plătește la timp obligația asumată, creditorul poate vinde bunul depus drept amanet (sau gaj).

AMONTE (engl. UPSTREAM; fr. AMONT). Este o noțiune care desemnează ansamblul întreprinderilor care asigură aprovizionarea altei întreprinderi.

AMORTISMENT (engl. AMORTIZATION; fr. AMORTISSEMENT). Se cunosc trei feluri de amortisment:

- **contabil** - reprezintă suma dedusă anual din valoarea contabilă a unui element ținînd cont de deprecierea sa în timp.
- **financiar** - reprezintă plățile eșalonate ale unui împrumut.
- **economic sau tehnic** - reprezintă evoluția deprecierii fizice în timp.

AMORTIZARE (engl. PAYING OFF; fr. AMORTISSEMENT). Este o expresie bănească a acelei părți a unui bun material considerat capital fix, care corespunde deprecierii fizice și morale, ca urmare a uzurii în procesul de producție.

Amortizarea este o cheltuială inclusă în costurile fixe, care se recuperează din prețul de vînzare al producției și se concretizează în fondul de amortizare. Suma recuperată, parte cu parte, servește la reînnoirea, modernizarea și sporirea capitalului fix. Există mai multe modalități de amortizare:

- **amortizare accelerată**, reprezintă o formă de recuperare, în mod rapid a prețului capitalului fix, în vederea evitării uzurii morale, care necesită o aprobare din partea statului;
- **amortizare liniară** (proporțională), înseamnă utilizarea aceleiași cote de amortizare pe toată durata de funcționare a capitalului fix;
- **amortizare progresivă**, este acea formă în care cotele de amortizare se stabilesc în funcție de ritmul uzurii efective a capitalului fix, luîndu-se în considerare frecvența reparațiilor capitale la care este supus un anumit element al acestuia;
- **amortizare regresivă**, înseamnă utilizarea unei cote de amortizare mai mari la începutul perioadei de funcționare a capitalului fix și descreșterea acesteia în partea finală a perioadei de funcționare a lui. Prin această formă se evită uzura morală a capitalului fix și se formează surse financiare de achiziționare a noi elemente de capital fix.

Suma anuală a amortizării se determină pe baza relației:

$$A = \frac{V}{D} \quad \text{în care:}$$

V = valoarea de înregistrare contabilă a capitalului fix,

D = durata normată de funcționare a capitalului fix.

Cota procentuală (a) de amortizare se calculează prin raportarea amortizării anuale la valoarea capitalului fix care se amortizează, adică:

$$a = \frac{A}{V} \cdot 100$$

Ca urmare a consumului productiv, amortizarea mai înseamnă și stingerea, rambursarea treptată a creditelor pe termen lung prin plăți succesive sau răscumpărarea creanțelor.

AMPLITUDINE (engl. RANGE). Reprezintă diferența dintre nivelul maxim (X_{max}) și nivelul minim (X_{min}) al unei variabile. În practică, aceasta se întîlnește sub următoarele forme:

- amplitudine absolută:

$$A = X_{max} - X_{min}$$

- amplitudine relativă:

$$A(\%) = \frac{X_{max} - X_{min}}{\overline{X}} \cdot 100$$

unde:

$\overline{X}$ = nivelul mediu

AN AGRICOL, AN RECOLTĂ (engl. SPLIT YEAR (HARVEST YEAR); fr. ANNEE AGRICOLE). Reprezintă perioada

care începe odată cu lucrările de pregătire a terenului și se termină în anul următor o dată cu recoltarea produselor agricole.

AN DE BAZĂ (engl. BASE YEAR; fr. ANNEE DE BASE). Reprezintă anul sau perioada fixată arbitrar sau nu, pentru a servi ca referință.

ANALIST BURSIER (engl. STOCK EXCHANGE ANALIST; fr. ANNALISTE BOURSIER). Este o profesiune specifică economiei de piață, care desfășoară activitatea de cercetare și evaluare a pieței bursiere, furnizînd clienților informații și consultanță în legătură cu conjunctura comercială, oportunitățile de tranzacții, gestionarea, etc.

ANALIZA BILANȚULUI (engl. BALANCE SHEET ANALYSE; fr. ANALYSE DU BILAN). Este o examinare critică (de către un gestionar de credit) a bilanțului și a conturilor anuale ale unei întreprinderi pentru a-i aprecia solvabilitatea.

ANALIZĂ CONTABILĂ (engl. ACCOUNT ANALYSE; fr. ANALYSE COMPTABLE). Reprezintă cercetarea fiecărei operațiuni economice cu scopul de a stabili, potrivit metodologiei contabilității, conturile corespondente în debitul și creditul cărora urmează să se înregistreze operațiunea respectivă.

ANALIZĂ COST PROFIT (engl. COST - PROFIT ANALYSE; fr. ANALYSE COUT - PROFIT). Este o metodă care permite evaluarea oportunității unui proiect prin compararea avantajelor cu costurile. Rezultatele acestor analize pot fi exprimate sub diverse forme: rata rentabilității interne, valoarea actuală netă, raport avantaje - costuri. Determinarea rentabilității financiare este un tip de analiză avantaje - costuri, dar ea nu permite măsurarea la justa valoare a contribuției nete a proiectului pentru economia națională, în cazul cînd prețurile pieței nu dau o idee exactă a valorii economice a producțiilor. În acest caz, este indispensabil ca analiza avantaje - costuri să se bazeze pe prețurile contabile.

ANALIZĂ DIAGNOSTIC (engl. DIAGNOSIS ANALYSE; fr. ANALYSE DIAGNOSTIC). Este o metodă care se bazează pe analizele anterioare factoriale privind resursele, activitățile, relațiile de piață, rezultatele și eficiența utilizării acestora, pe baza cărora se fixează diagnoza agentului economic. Orice decizie a agenților economici în ceea ce privește dezvoltarea, restructurarea, retehnologizarea sau modernizarea fondurilor fixe din surse proprii sau atragerea de capital străin, trebuie să conțină în cadrul studiului de fezabilitate, diagnosticarea activității economice. Sistematizarea concluziilor, respectiv stabilirea diagnosticului va avea în vedere atît evidențierea punctelor slabe care necesită intervenții de la schimbare pînă la renunțare, dar și punctele forte ale unității privind resursele, utilizarea acestora, canalele de distribuție, segmentele de piață în care sînt recunoscute etc. Pe baza analizelor diagnostic, societatea comercială sau regia autonomă își definește strategia activității economice.

ANALIZĂ DINAMICĂ (engl. DYNAMIC ANALYSE; fr. ANALYSE DYNAMIQUE). Reprezintă cercetarea fenomenelor economice în mișcarea lor, prin care se relevă poziția pe care o au într-un șir de momente și se scoate în evidență legătura dintre pozițiile care s-au succedat sau se vor succeda pe baza cercetării factorilor care determină schimbările poziționale.

ANALIZĂ DINAMICĂ MIX - MARKETING (engl. DYNAMIC MIX - MARKETING ANALYSE). Este un tablou dinamic al problemelor urmărite prin cercetarea de marketing, și al problemelor care intervin în derularea ciclului de viață al produselor. Cunoașterea și urmărirea derulării ciclului de viață al produselor din producția curentă, ca și a stadiului în care se află pe plan mondial produsele noi cu care dorim să dezvoltăm nomenclatorul de fabricație și export, este de natură să furnizeze informații de maximă

importanță pentru orientarea spre soluții de rentabilitate maximă a producției și vînzărilor. Minimizarea riscului pe care-l implică orice inițiativă de înnoire a producției se poate realiza prin maximizarea informației deținute privind diferite laturi ale strategiei de acțiune asupra mediului economic, intern și extern, ca și reacțiunea probabilă a acestuia, respectiv: ce, unde, cînd, și cum se poate vinde.

ANALIZĂ DISPERSIONALĂ (engl. ANALYSE OF VARIANCE; fr. ANALYSE DE VARIANCE) (analiza variantei):

1. Reprezintă ansamblul de metode ale statisticii matematice folosite pentru analiza datelor de observație (variabile aleatoare) care depind de mai mulți factori cu acțiune concomitentă, cu scopul de a stabili pe cei mai importanți dintre ei și de a estima efectele lor;

2. Reprezintă o metodă de descompunere a variabilei totale, în cel puțin două componente reflectînd sursele de variație incluse în experiment.

ANALIZĂ ECONOMICO - FINANCIARĂ (engl. ECONOMIC - FINANCIAL ANALYSE; fr. ANALYSE ECONOMIQUE FINANCIERE). Este o activitate care cercetează fenomenele sau procesele, din punct de vedere economic, pe baza descompunerii întregului în elementele sale componente, a studierii lor separate, precum și a factorilor de influență. Esențialul în analiza economică îl constituie sesizarea relațiilor structurale (inclusiv funcționale) și a relațiilor cauză - efect.

Analiza activității economice reprezintă o metodă de cercetare, prin care, pe baza datelor sistemului informațional, rezultatele obținute în activitatea verigilor organizatorice (pornind de la economia națională pînă la nivelul agentului economic) se axează pe factorii care au generat rezultatele și enunță căile de îmbunătățire, de ameliorare a acestora din punctul de vedere al eficienței cu care se consumă resursele societății - umane, materiale, financiare - în concordanță cu interesele economiei și ale etapelor de parcurs.

ANALIZĂ FINANCIARĂ PE BAZĂ DE BILANȚ (engl. FINANCIAL ANALISE BASED ON BALANCE OF ACCOUNTS; fr. ANALYSE FINANCIERE SUR LA BASE DU BILAN). Este analiza care are ca scop să definească un diagnostic asupra situației financiare a agentului economic, axat pe caracterizarea echilibrului financiar, gradul de solvabilitate, nivelul de rentabilitate.

Accentul se pune pe:

- analiza echilibrului financiar al agentului economic;
- corelația dintre gradul de lichiditate (active) și gradul de exigibilitate al resurselor (pasive);
- diferența valorică între activele circulante (de exploatare) și pasivele, ca datorii pe termen scurt (pînă la un an).

ANALIZĂ MACROECONOMICĂ (engl. MACROECONOMIC ANALYSE; fr. ANALYSE MACRO-ECONOMIQUE). Este un concept care desemnează analiza fenomenelor economice care se petrec la scara ramurii, economiei naționale, sau economiei mondiale, utilizînd mărimi agregate ca: volumul producției, forța de muncă, volumul investițiilor (pe ramuri și pe ansamblul economiei), produsul social, venitul național etc. Analiza macroeconomică prezintă particularități față de analiza microeconomică, rezultate din nivelul diferit la care se desfășoară (ramura, macroeconomic).

ANALIZĂ MARGINALĂ (engl. MARGINAL ANALYSE; fr. ANALYSE MARGINALE), Este o cercetare bazată pe folosirea multiplicatorilor (mărimilor marginale), a metodelor calculului diferențial și integral în studierea fenomenelor economice.

ANALIZĂ MICROECONOMICĂ (engl. MICROECONOMIC ANALYSE; fr. ANALYSE MICRO-ECONOMIQUE). Este o analiză care abordează fenomenul economic la nivelul individului sau al întreprinderii, cercetează comportamentul individului sau în-

treprinderii în activitatea economică și factorii care le determină orientarea în politica de investiții și de utilizare a resurselor, în problemele programării producției și acoperirii cererii.

ANALIZĂ ORIZONTALĂ (engl. HORIZONTAL ANALYSE; fr. ANALYSE HORIZONTALE). Este un tip de analiză de bilanț contabil, care constă în compararea, valoric și procentual, a veniturilor și a cheltuielilor din bilanțul actual cu cele din bilanțul previzional și cele din bilanțurile anterioare (cînd acestea există). Pe acestă bază se poate determina evoluția vînzărilor și dacă creșterea lor corespunde inflației și previziunilor, ori dacă se justifică eforturile de producție sau cele de promovare. Această analiză se face pentru fiecare poziție de cheltuieli, permițînd descoperirea tendințelor pozitive sau negative care pot fi: favorizate, dezavantajate sau redresate.

ANALIZĂ PRIN RAȚII (engl. RATIONS ANALYSE; fr. ANALYSE PAR RATIONS). Este un tip de analiză pe baza bilanțului contabil care permite o cercetare în profunzime a factorilor care determină rezultatele activității desfășurate, prin raportări și intercorelări între ei. Calcularea unor indicatori de lichiditate, de activitate și de profitabilitate evidențiază punctele tari sau slabe ale întreprinderii, valoarea și tendințele investiției efectuate, precum și gradul în care aceasta este sau nu rentabilă.

ANALIZĂ DE SENZITIVITATE (engl. SENSITIVITY ANALYSE). Metodă de analiză prin care se iau în considerare apariția unor evenimente în viața proiectului. Aceasta constă în testarea efectelor din cadrul ratei de rentabilitate a proiectului sau a valorii nete actuale, ca urmare a variațiilor costurilor cheie și a variațiilor de profit; de exemplu: creșteri în contul de investiții cu n%, implică creșterea sau descreșterea în venituri cu o anumită sumă, conducînd la amînări în finalizarea construcțiilor și deci în punerea lor în funcțiune.

ANALIZĂ STATICĂ (engl. STATIC ANALYSE; fr. ANALYSE STATIQUE). Analiză care surprinde fenomenul economic la un moment dat, relevînd relațiile dintre elementele și factorii care îi determină poziția în ansamblul activității economice, fără a releva procesele care au condus la o nouă situație față de cea veche.

ANALIZĂ VERTICALĂ (engl. VERTICAL ANALYSE fr. ANALYSE VERTICALE). Este un tip de analiză a bilanțului contabil care constă în studierea structurii acestuia, ca de exemplu, a raporta fiecare poziție de cheltuieli din bilanț la totalul vînzărilor din perioada analizată. Aceasta permite descoperirea cheltuielilor cele mai importante, în vederea inițierii unor măsuri operative pentru ameliorarea situației și crearea condițiilor necesare pentru realizarea unui beneficiu maxim.

ANALIZA VÎNZĂRILOR (engl. SALES ANALYSE; fr. ANALYSE DE VENTES). Este o metodă de studiere a cererii, care permite firmei să realizeze o privire retrospectivă asupra producției realizate, pe tipuri de produse, clase de utilizatori, zone geografice de distribuție, sezoane, în raport cu mărimea costurilor de onorare a comenzilor, etc. Corelînd aceste informații cu datele de același fel privitoare la firmele concurente și realizînd o comparație și pe planul numărului de salariați și al clasei de profit obținut de fiecare competitor din ramură, agentul economic în favoarea căruia se efectuează investigația poate să-și localizeze mai bine poziția sa pe piață.

ANATOCISM. Operația prin care se capitalizează dobînda unei sume date cu împrumut, respectiv, dobîndă la dobîndă.

ANCHETĂ STATISTICĂ (engl. STATISTICAL SURVEY; fr. ENQUETE STATISTIQUE). Este o observare statistică, un procedeu de culegere a datelor. Există mai multe forme:

- ancheta de control, este o cercetare selectivă folosită pentru verificarea exactității datelor obținute printr-o înregistrare totală;
- ancheta exhaustivă: vezi observare statistică totală;
- ancheta parțială: vezi observare statistică parțială;
- ancheta selectivă: este folosită în cazul în care numărul agenților economici purtători ai unei anumite cereri este relativ mare și o cuprindere integrală a acestora în cercetare nu este nici necesară, nici economicoasă. Mărimea colectivității de selecție în această situație este determinată, în mai mare măsură decît pe piața bunurilor de consum, printr-o eșantionare pe cote, în raport cu tipul de produse solicitat, puterea economică a firmei, etc. Reprezentativitatea rezultatelor anchetei depinde de complexitatea caracteristicii cercetate și de precizia cu care se dorește garantarea rezultatelor. După modul de conducere a procesului de preluare a informațiilor și în raport cu instrumentele folosite în acest scop, cercetarea directă selectivă a cererii pe piața bunurilor de producție poate apela la anchetele nedirecționate sau în profunzime și la anchetele cu directivă;
- ancheta prin sondaj este o investigație întreprinsă pe o fracțiune reprezentativă a populației statistice numită eșantion.

ANDOSARE (engl. ENDORSEMENT; fr. ENDOSSEMENT). Este o modalitate și operațiune prin care se efectuează transferul dreptului unor persoane fizice sau juridice a unui efect comercial (cambie, bilet la ordin, dovadă de depozitare, conosament, CEC etc.) de încasare prin înscrierea pe spatele acesteia a mențiunii: „Plătiți băncii, întreprinderii sau persoanei X, la ordinul acesteia", după care urmează semnătura celui în drept.

Cel care semnează se numește andosant și poartă răspunderea solidară pentru plata sumei înscrise în efectul comercial.

Efectele andosării sînt aceleași ca pentru cambie și anume:

- transferul proprietății la purtători (deținători) succesivi; deținătorul unui cec este considerat purtător legitim dacă își poate justifica dreptul;
- responsabilitatea solidară a andosatarilor în ceea ce privește garantarea plății;
- neopozabilitatea excepțiilor; ultimul purtător / deținător va fi plătit fără opoziție din partea trăgătorului sau a oricărui andosatar.

Forme:

- **nominală** - reprezintă situația în care este trecut numele noului proprietar.
- **la purtător** - reprezintă situația în care andosarea conține numai semnătura andosantului.

ANDOSARE ÎN ALB (engl. BLANK ENDORSEMENT; fr. ENDOSSEMENT EN BLANC). Reprezintă transmiterea titlului de credit către un nou posesor (girator) al cărui nume nu este cunoscut (în baza semnării actului pe verso, de către ultimul posesor).

ANEXE LA BILANȚ (engl. BALANCE APPENDIX; fr. ANNEXE AU BILAN). Sînt documente care conțin date numerice extrase din contabilitate pentru a detalia unele posturi din bilanț. Oferă informații suplimentare asupra fenomenelor și tendințelor care au contribuit la rezultatele obținute de întreprinzători în cursul exercițiului financiar încheiat. Servesc pentru aprofundarea analizei economice.

ANGAJAMENT (engl. ENGAGEMENT, fr. ENGAGEMENT). Obligație scrisă asumată de o persoană juridică sau fizică de a înfăptui un act economic într-un anumit termen. Poate fi:

- **angajament comercial** - reprezintă situația în care decurg obligații privind furnizarea unei mărfi sau prestarea unor servicii;
- **angajament financiar** - apare atunci cînd decurg obligații privind plata unor sume;
- **angajament de plată** - este o obligație scrisă asumată față de bănci la contractarea împrumuturilor, prin care se prevede res-

pectarea condițiilor de utilizare și rambursare a unui credit la scadență.

ANTECALCUL (ANTECALCULAȚIE) (engl. ANTE CALCULATION; fr. ANTECALCUL). Este o operație care exprimă în formă numerică date reprezentînd, în faza conceptuală, evaluări privind un proces tehnic, o tehnologie, executarea de lucrări, prestarea de servicii sau orice alte activități cu caracter economico - financiar necesare personalului managerial. Antecalculul, anticipînd un act cu posibile efecte patrimoniale, nu face obiectul înregistrărilor în contabilitate.

ANTITRUST (engl. ANTITRUST / ANTI CORPORATION; fr. ANTITRUST). Este o noțiune care cuprinde un ansamblu de măsuri cu caracter de lege prin care se urmărește interzicerea încheierii unor înțelegeri monopoliste, care duc la restrîngerea liberei concurențe și crearea pozițiilor de monopol pe piață.

ANTREPOZIT REAL (engl. REAL WAREHOUSE; fr. ENTREPOT REEL). Construcție special amenajată în vederea depozitării mărfurilor. Este creat în importante centre comerciale și industriale, fiind administrat de un birou vamal, care urmărește intrarea, manipularea și ieșirea mărfurilor. Pe perioada depozitării marfa respectivă este supusă diferitelor operații de selecționare, amestec sau condiționare, reambalare etc. Durata depozitării mărfii, în asemenea antrepozite, este prevăzută de lege.

ANTREPOZIT VAMAL (engl. CUSTOM WAREHOUSE; fr. ENTREPOT DOUANIER). Este un depozit în care se pot depune și păstra mărfuri importate, pe o perioadă determinată, fără a se plăti taxe vamale, dar cu plata taxelor de antrepozitare.

ANUALITATEA BUGETULUI (engl. BUDGET ANNUALITY; fr. ANNUALITE BUDGETAIRE) Este considerată prima regulă bugetară aplicată-n practică și se referă la perioada de timp de un an.

Are două semnificații distincte:

1. perioadă de timp pentru care se întocmește și se aprobă bugetul. Perioada de un an a fost stabilită inițial din rațiuni politice. Este aprobată de Parlament, care efectuează controlul gestiunii bugetului. În virtutea principiului anualității, puterea legislativă a fiecărei țări trebuie să se pronunțe anual în legătură cu toate veniturile și cheltuielile înscrise în bugetul pentru anul următor. Examinarea în fiecare an a proiectului de buget permite și analiza modului de realizare a veniturilor și efectuare a cheltuielilor în perioada precedentă;

2. perioadă de execuție a bugetului (încasarea veniturilor și cheltuielilor aprobate) înscrise în autorizația dată Guvernului de către Parlament.

În ceea ce privește perioada de timp în care se execută bugetul, aceasta poate să coincidă sau nu cu perioada pentru care acesta a fost aprobat. Sistemul de exercițiu presupune ca veniturile și cheltuielile unui an bugetar să fie reflectate în întregime în bugetul respectiv, chiar dacă ele nu se realizează integral în cadrul anului bugetar. Adesea, unele venituri se încasează, iar unele cheltuieli se efectuează după expirarea anului bugetar.

ANUITATE (engl. ANNUITY; fr. ANNUITE). Sumă de bani stabilită, plătibilă anual în mod periodic, la termenele stabilite în timpul vieții, sau în cursul unei perioade de timp specificată sau care poate fi determinată, cu obligația de a face în schimb plăți pentru deplina și corespunzătoarea recompensare, în bani sau echivalent bănesc. Anuitățile se pot grupa:

a) după perioada de rambursare:

- anuitate de amortizare, plătită la finele anului (anuitate de rambursare sau ordinară);
- anuitate plătită la începutul anului (anuitate de depunere sau plasament).

b) după numărul lor:

- anuitate viageră, cînd plata este în funcție de existența sau inexistența în viață a uneia sau mai multor persoane;
- anuitate temporară, cînd plata are loc într-un număr limitat de ani și nu este condiționată de unele evenimente;
- anuitate perpetuă, care se plătește continuu, o anumită perioadă de timp.

c) după mărimea sumei:
- anuități constante
- anuități variabile.

ANULARE (engl. CANCELING; fr. ABOLITION / ABROGATION). Procedură legală care constă în declararea, ca nul, a unui titlu pierdut.

APORT (engl. CONTRIBUTION; fr. APPORT). Reprezintă totalitatea bunurilor mobile, imobile și a altor valori cu care un asociat participă la formarea sau majorarea capitalului social al unei societăți comerciale, proprietate privată ori mixtă. Aportul, în formele diferite ale substanței sale, se înregistrează în contabilitatea societăților comerciale la înființarea acestora, cu prilejul semnării contractului de societate, precum și la transferarea efectivă a bunurilor în patrimoniul social, respectiv, la efectuarea vărsămintelor în numerar. Aportul asociaților la capitalul social nu este purtător de dobîndă.

APORT VALUTAR (engl. CURRENCY CONTRIBUTION; fr. APPORT DE DEVISES). Este un indicator semnificativ, al relațiilor valutare care exprimă:
- mărimea absolută a încasărilor valutare (P_v);
- încasările valutare corectate cu valuta cheltuită pentru importurile de completare (I_c), adică (A_v):

$$A_v = P_v - I_c$$

APORT VALUTAR GLOBAL (engl. TOTAL CURRENCY CONTRIBUTION; fr. APPORT GLOBALE DE DEVISES). Este un indicator care exprimă influența netă a unei acțiuni de cooperare și rezultă pe baza relației:

$$A_g = D \cdot A_v - I_i$$

unde:

D = durata de desfășurare a acțiunii de cooperare sau de funcționare eficientă a obiectivului realizat prin cooperare;

I_i = importul pentru investiții, inclusiv aportul partenerului extern.

APORT VALUTAR NET (engl. NET CURRENCY CONTRIBUTION; fr. APPORT NET DE DEVISES). Este un indicator care exprimă gradul de valorificare pe piața externă a muncii vii, respectiv a valorii nou create, adăugate produsului exportat. Se determină prin scăderea tuturor cheltuielilor materiale (M_v) exprimate în valută, din volumul încasărilor valutare, adică:

$$A_{net} = A_v - M_v$$

APORT VALUTAR ÎN VALORI ABSOLUTE (engl. ABSOLUTE VALUES CURRENCY CONTRIBUTION; fr. APPORT DE DEVISES EN VALEURS ABSOLUES). Reprezintă diferența dintre prețul extern (P_e) și cheltuielile materiale (M) încorporate în produsul exportat - calculate în prețuri internaționale (FOB, CIF sau curs comercial unic).

În cheltuielile materiale sînt cuprinse: materiile prime și materialele din țară și din import, combustibilii, amortizarea, ambalajul, cheltuielile speciale de export, partea de energie și combustibili din cheltuielile secțiilor:

$$A_v = P_e - M \text{ (în dolari sau altă valută).}$$

APROBARE TACITĂ (engl. TACITLY APPROVAL; fr. APPROBATION TACITE). Este un procedeu prin care o cerere privind exersarea unui drept, înaintată organului de stat, este considerată a fi aprobată dacă într-o perioadă determinată acesta nu emite o decizie în sens contrar.

ARBITRAJ (engl. ARBITRAGE; fr. ARBITRAGE)

1. Este o activitate desfășurată de o curte de justiție specializată care presupune rezolvarea litigiilor patrimoniale dintre participanți, persoane fizice sau juridice. Părțile aflate în conflict cad de acord să prezinte problema unei persoane neutre sau unui corp de judecată, aceasta fiind o înțelegere formală sau informală de acceptare a unei decizii sau recomandări;

2. Este operațiunea comercială utilizată în scopul de a găsi și folosi acea modalitate de stingere sau de încasare a unei datorii, care să permită obținerea celui mai mare cîștig posibil sau evitarea riscurilor generate de operațiunile de bursă, pe termen.

Decizia arbitrajului este definitivă și obligatorie pentru părțile aflate în conflict, neputînd fi atacată printr-un proces civil.

3. Vis-a-vis de relațiile management - sindicate, acesta constituie o modalitate de restabilire a relațiilor de muncă avînd puterea de a rezolva un diferend. Tehnica arbitrajului utilizată în rezolvarea conflictelor de muncă este numită arbitraj privat, atributul reflectînd capacitatea părților aflate în conflict de a-și stabili în mod liber și de comun acord procedura concretă, de obicei, printr-o convenție perfectată în comun.

Rolul arbitrajului în rezolvarea revendicărilor este considerat esențial pentru stabilirea și menținerea unui climat normal de muncă și a unor relații corecte între patroni și muncitori, ducînd la o eficiență ridicată în cadrul firmei.

ARBITRAJ AL DOBÎNZILOR (engl. INTEREST ARBITRAGE; fr. ARBITRAGE D'INTERET). Este o operație prin care băncile urmăresc obținerea unui cîștig din diferența de dobîndă existentă la un plasament de capital, într-o valută sau alta, ori exprimat în aceeași valută pe două piețe, la un moment dat.

ARBITRAJ VALUTAR (engl. CURRENCY ARBITRAGE; fr. ARBITRAGE DE DEVISES). Este o tranzacție bancară de vînzare - cumpărare, de cele mai multe ori simultană, de valută, pe piețele valutare, în scopul exclusiv, al realizării unui cîștig din:

- diferența de curs a aceleiași valute înregistrată concomitent pe două piețe diferite (arbitraj valutar simplu);
- diferența dintre cursurile acelorași valute, pe aceeași piață, sau pe piețe diferite, la momente diferite (arbitraj combinat).

Aceste operațiuni se efectuează prin mijloace de comunicare rapidă, pentru acționare rapidă.

ARENDĂ (engl. LEASE; fr. AFFERMAGE)

1. Reprezintă un contract de punere la dispoziție a unor bunuri pe un timp determinat pentru care se percepe o anumită plată;

2. Este o cedare temporară a dreptului de exploatare a unor bunuri, în schimbul unei plăți;

3. Este o sumă de bani plătită de arendaș proprietarului pentru arendarea unui bun. Principala formă de arendă o constituie renta funciară. Dar, pe lîngă rentă, arenda mai cuprinde și alte elemente cum ar fi de exemplu, dobînda plătită de arendaș proprietarului de pămînt pentru capitalul investit anterior în irigații, construcții.

ARIERATE (engl. OVERDUE DEBTS / ARREARS; fr. ARRIERES). Obligații financiare rămase neachitate după ce au ajuns la scadență. Se prezintă în una din formele: creanța particulară, împrumutul de stat nerambursat la scadență, deci în restanță. Arieratul financiar poate fi și o sumă datorată de un stat altui stat și neachitată la scadență.

ARTICOL DE ASOCIERE (engl. JOINING ARTICLE; fr. ARTICLE D'ASSOCIATION). Este un document care trebuie înaintat Registrului societății cînd se dorește înregistrarea ei. Articolul determină organizarea internă a societății, fie prin acceptarea articolelor standard sugerate în statutul societății, fie introducînd termeni spe-

ciali. Articolele se referă la următoarele probleme:

- emisiunea și transferul de acțiuni
- modificarea de capital
- condițiile (contractul) de împrumut
- adunarea acționarilor și dreptul la vot
- drepturile și obligațiile directorilor
- prezentarea și revizia contabilă a bilanțurilor.

ARTIZAN (engl. CRAFTSMAN; fr. ARTISAN). Este o persoană care deține întregul capital în calitate de unic proprietar, entitatea fiind personală, și nu o societate cu participare colectivă. Activitatea este desfășurată direct de artizan, care poate fi ajutat de membrii familiei și de un număr redus de asociați și salariați. Producția este plasată direct pe piață, spre deosebire de muncitorii la domiciliu, care primesc materia primă necesară de la întreprinderea unde sînt angajați și obțin un salariu, ca preț al forței de muncă, iar distribuția mărfii o face unitatea.

Se consideră că în comparație cu marile întreprinderi, artizanii urmăresc în producție mai multe criterii calitative realizînd adesea unicate sau produse de serie mică. Implicit, productivitatea este relativ scăzută și rata profitului sensibil mai redusă decît în cadrul unităților economice organizate sub formă de societăți. În consecință, este stabilit și un regim fiscal specific activității artizanale.

ARVUNĂ (engl. EARNEST MONEY; fr.AVANCE). Sumă de bani sau bun mobil care se dă de către una din părțile contractante celeilalte părți, în contul prețului unei lucrări, cumpărării de mărfuri sau prestării de servicii, ca dovadă a manifestării acordului definitiv pentru executarea contractului. Dacă cel ce a dat arvuna renunță la executarea contractului pierde arvuna dată; dacă, însă, cealaltă parte renunță la executarea contractului, atunci este obligată să restituie dublul sumei primite drept arvună.

Arvuna se folosește de regulă la vînzări - cumpărări și la închirieri.

ASANARE (engl. RECLAMATION; fr. ASSAINISSEMENT). Este un ansamblu de măsuri luate de către stat pentru prevenirea falimentului societăților comerciale, bancare, etc.

Metode de asanare pot fi:

- emisiunea de acțiuni și obligațiuni;
- acordarea de subvenții de la bugetul de stat;
- micșorarea dobînzilor pentru creditele care se acordă societăților falimentare;
- prelungirea termenelor de rambursare a creditelor;
- lichidarea societăților insolvabile;
- crearea de noi societăți puternice.

ASANARE MONETARĂ (engl. MONETARY RECLAMATION; fr. ASSAINISSEMENT MONETAIRE). Ansamblu de măsuri care vizează însănătoșirea monedei naționale prin reevaluare, revalorizare a banilor sau stabilizare.

ASANAREA ÎNTREPRINDERILOR (engl. ENTERPRISING RECLAMATION; fr. ASSAINISSEMENT D'ENTREPRISE). Reprezintă totalitatea măsurilor organizatorice și financiare luate de o întreprindere pentru restabilirea echilibrului economic, necesar asigurării unei funcționări normale și corespunzătoare scopurilor urmărite.

ASIGURARE (engl. INSURANCE; fr. ASSURANCE). Contract prin care o persoană, asiguratorul, se angajează ca în schimbul plății primei de către asigurat, să plătească acestuia sau altei persoane în cazul producerii unor anumite evenimente și în limitele dinainte stabilite, o anumită sumă de bani.

ASIGURARE A CALITĂȚII (engl. QUALITY INSURANCE; fr. ASSURANCE DE LA QUALITE). Ansamblul de acțiuni, programate și sistematice, necesare pentru a da încrederea corespunzătoare că un produs sau serviciu va satisface cerințele de calitate specificate. Asigurarea calității înseamnă știința de a lucra la performanța maximă, dar și furnizarea de dovezi privind

nivelul de competență. Asigurarea calității reprezintă un sistem caracterizat prin existența următoarelor funcții:

- calitatea concepției, se asigură începînd cu studiul aprofundat al cererii, al comenzii sociale. Ea trebuie să conducă la o corelare cît mai bună între produsul care se proiectează și procesul căruia îi este destinat;
- pregătirea fabricației, constituie un complex cheie pentru asigurarea calității. În cadrul acestei faze, un loc important revine proiectării tehnologiei de verificare a calității, realizarea acesteia în sincronism cu producția;
- răspunderea producătorului după ieșirea produsului pe poarta întreprinderii; urmărirea și evaluarea comportării în exploatare;
- analiza noncalității, rebuturilor, defectelor și reclamațiilor din exploatare și stabilirea măsurilor corective pentru eliminarea cauzelor acestor neajunsuri; analiza nu trebuie făcută numai în situații de criză, ci trebuie să fie sistematică și sinergică;
- analiza costurilor calității și introducerea nivelurilor acestora prin intermediul contabilității în cheltuielile aferente producției.

ASIGURARE DE CAUȚIUNE (engl. BOND INSURANCE; fr. ASSURANCE DE CAUTION). Presupune că, prin emitere de cauțiuni (bonds), asigurătorul (garantor) garantează că debitorul își va îndeplini obligațiile legale sau contractuale care le are față de creditor (beneficiar). Cauțiunea este un serviciu similar cu cel oferit de bănci cînd garantează pentru clienții lor. Printr-o cauțiune se angrenează următoarele relații:

- relația debitor - creditor (stabilit prin contractul de livrare de bunuri sau prestare de servicii, sau prin lege, de exemplu, obligația de a plăti vama);
- relația debitor - asigurator (dublă, pe de o parte plata primei de la debitor către asigurator, pe de altă parte, dreptul la recurs al asiguratorului asupra debitorului);
- relația asigurator - beneficiar (garanția în sine).

Din cele de mai sus reies următoarele:

- creditorul este beneficiarul cauțiunii, fie că obligațiile din contract sînt îndeplinite, fie că prin cauțiune se plătește o anumită sumă; în toate împrejurările beneficiarul este protejat;
- debitorul (asiguratul) este responsabil, pe de o parte, de îndeplinirea obligațiilor care decurg din contractul dintre el și creditor și garantate prin cauțiune, iar pe de altă parte, în caz de daune, trebuie să plătească asiguratorului sumele pe care acesta le-a plătit beneficiarului;
- asiguratorul (garantor) este partea care se alătură debitorului în scopul garantării față de beneficiar a îndeplinirii de către asigurat a obligațiilor acestuia din urmă.

Cele mai uzitate forme de cauțiuni se referă la: garanții pentru licitații (bid bonds), garanții de restituire a avansului, garanții de bună executare a contractului (performance bonds), garanții privind asigurarea serviciilor de întreținere (maintenance bonds), garanții pentru vamă, garanții de îndeplinire a obligațiilor față de diverse organe oficiale etc.

ASIGURARE DE CREDITE (engl. CREDITS INSURANCE; fr. ASSURANCE DE CREDIT). O formă de asigurare a riscului financiar destinată să protejeze comercianții și producătorii împotriva daunelor financiare rezultate din insolvabilitatea cumpărătorilor care au achiziționat bunuri pe credit, sau din insolvabilitatea persoanelor care au beneficiat de servicii pe credite.

Este o asigurare specifică economiei de piață și care presupune un sistem de credite dezvoltat.

ASIGURARE DE FIDELITATE (engl. ACCURACY INSURANCE; fr. ASSURANCE DE FIDELITE). Reprezintă situația în care aceasta oferă protecție unei societăți împotriva unor prejudicii în calitatea activelor datorate actelor necinstite ale personalului său. Deci, scopul asigurării de fidelitate este de a proteja asiguratul împotriva unor daune care ar rezulta din încrederea acordată unor persoane care administrează o parte

din activele sale (ex. casierul care poate fura din banii societății).

ASIGURARE SOCIALĂ (engl. SOCIAL INSURANCE; fr. ASSURANCE SOCIALE). Constituie acea parte a relațiilor social - economice și bănești cu ajutorul cărora - în procesul repartiției produsului intern brut - se formează, se repartizează și se utilizează fondurile bănești necesare ocrotirii obligatorii a salariaților și pensionarilor din regiile autonome, societățile comerciale, din rețeaua cooperației de consum, a membrilor cooperativelor meșteșugărești și asociațiilor agricole, a avocaților, a țăranilor, a meșteșugarilor cu ateliere proprii, a întreprinzătorilor particulari, a slujitorilor cultelor, a personalului casnic care lucrează la persoane fizice, a persoanelor care deservesc blocurile de locatari, aflate în incapacitate temporară sau permanentă de muncă, în caz de bătrînețe și în alte cazuri prevăzute de lege. De asemenea, asigurările sociale ocrotesc și membrii familiilor persoanelor de mai sus.

ASIGURATOR (engl. ASSURER; fr. ASSURANT). Este persoana care plătește numai dauna propriu-zisă, nu și daunele de consecință. Sînt excluse, de asemenea, din despăgubire costurile asiguratului pentru stabilirea pierderii propriu-zise.

ASIMETRIE (engl. SKEWED; fr. ASYMETRIE). Interpretarea acesteia se face în funcție de valorile celor trei indicatori ai tendinței analizate față de medie, mediană și modul, și care se prezintă printr-o curbă deplasată spre dreapta sau stînga, față de medie.

ASOCIAT (engl. PARTNER; fr. ASSOCIE). Persoană fizică sau juridică, care participă în mod voluntar, prin aportul său în bani, în natură ori prin alte forme prevăzute de lege, la realizarea obiectului de activitate al unei entități patrimoniale generatoare de profit.

ASOCIAȚIA EUROPEANĂ A LIBERULUI SCHIMB (AELS) (engl. EUROPEAN FREE TRADE ASOCIATION; fr. ASSOCIATION EUROPEENNE DU LIBRE ECHANGE). S-a constituit în 1960, prin semnarea Convenției de la Stockholm, avînd sediul la Geneva. Are ca obiective: expansiunea activității economice în statele membre, ocuparea deplină a forței de muncă, utilizarea rațională a rezervelor, eliminarea obstacolelor comerciale și a concurenței „neloiale". Este o zonă de liber schimb. Suprimarea restricțiilor vamale vizează toate produsele care îndeplinesc următoarele condiții: să fie integral produse în țară, să fie transformate în zonă prin procedee prevăzute, să aibă un preț de export format din maxim 50 % materii prime, neoriginare din țară sau să reprezinte o materie primă neprodusă în țară sau produsă în cantități insuficiente.

ASOCIAȚIA INTERNAȚIONALĂ PENTRU DEZVOLTARE (A.I.D.) (engl. INTERNATIONAL ASSOCIATION FOR DEVELOPMENT; fr. ASSOCIATION INTERNATIONALE POUR DEVELOPPEMENT). Agenție interguvernamentală înființată pentru acordarea de credite în condiții foarte avantajoase (nivel minim al dobînzii, perioadă lungă de garanție - 10 ani - și termen îndelungat de rambursare - 50 ani) statelor membre, cel mai puțin dezvoltate, în vederea înfăptuirii unor proiecte de dezvoltare economice prioritare, temeinic fundamentate și productive. Desfășoară o activitate paralelă, cu aceea a Băncii Mondiale, pe lîngă care este afiliată; creditele sale constituind o completare necesară a împrumuturilor pentru dezvoltare acordate de către bancă. Fondurile A.I.D. provin din subscripțiile inițiale ale membrilor, reconstituirile periodice (subvenții) furnizate de țările membre mai bogate, contribuțiile speciale acordate de unele state membre, transferurile de beneficii de la B.I.R.D., și propriul venit cumulat. Sursa principală este aceea a reconstituirilor generale periodice.

ASOCIAȚIA LATINO - AMERICANĂ DE INTEGRARE (ALADI) (engl. LATINO - AMERICAN INTEGRATION ASSOCIATION; fr. ASSOCIATION LATINO - AMERICAINE D'INTEGRATION). A fost înființată în 1981 prin Tratatul de la Montevideo. Pe termen lung urmărește realizarea treptată și progresivă a unei piețe comune latino - americane. Organele ALADI sînt: Conferința miniștrilor de externe, Conferința pentru evaluare și convergență, Comitetul reprezentaților și Secretariatul General.

ASOCIAȚIE MUTUALĂ BANCARĂ SAU DE ECONOMII (engl. BANK MUTUAL ASSOCIATION; fr. ASSOCIATION MUTUELLE DES BANQUES). Asociație de persoane care își depozitează banii în comun și își împart cîștigurile nete, dar nu intervin în conducere; asociația nu emite titluri financiare sub formă fizică, utilizînd exclusiv evidența contabilă pentru depuneri și rambursări.

ASOCIAȚIE MUTUALĂ DE DEPUNERI ȘI ÎMPRUMUT (engl. LOAN - PAYMENT MUTUAL ASSOCIATION; fr. ASSOCIATION MUTUEL DES ECONOMIES). Asociație de persoane care depun sume de bani la termen, sub formă de părți sociale. Membrii încasează dividende și pot obține credite, în condiții avantajoase, atît din partea asociației, cît și de la stat, utilizînd drept colateral întreaga valoare a activelor asociației.

ASOCIAȚIA NAȚIUNILOR DIN ASIA DE SUD - EST (A.S.E.A.N.) (engl. ASSOCIATION OF SOUTH - EAST ASIA NATIONS). Organizație economică internațională cu caracter regional, înființată în 1967, avînd sediul la Jakarta. Are ca obiective principale: accelerarea dezvoltării economice a țărilor membre, consolidarea stabilității economice, sociale și culturale a zonei, încurajarea cooperării pentru dezvoltarea agriculturii, industriei, comerțului și transportului. Organele A.S.E.A.N. sînt: Conferința șefilor de guverne, Conferința ministerială (la nivelul miniștrilor de externe), Comitetul permanent, comitete pe domenii (permanente, speciale și ad-hoc); secretariatul general.

ASOCIAȚIE ÎN PARTICIPAȚIE (engl. PARTNERSHIP; fr. ASSOCIATION EN PARTICIPATION). Este definită ca o relație care se stabilește între persoane care desfășoară împreună afaceri în scop de profit. În dreptul german, ele reprezintă o societate în care o persoană participă la activitatea comercială a alteia, contribuind cu un aport la patrimoniul acesteia în schimbul unei cote determinate de cîștig. Reglementările românești privind asocierea în participație precizează că asocierea nu conduce la apariția unei noi personalități juridice; asociații se reunesc pentru a desfășura în comun „o afacere" distinctă de persoana lor. Participanții nu au nici un drept de proprietate asupra bunurilor puse în asociere, chiar dacă au fost procurate de aceștia; totuși, asociații pot stipula ca bunurile aduse ca aport în natură să li se restituie.

Contractul de asociere trebuie să cuprindă: părțile contractante, activitățile economice care se vor realiza în comun, contribuția fiecărei părți la realizarea activității economice comune convenite, condițiile de administrare și de conducere a asociațiilor, modalitatea de împărțire a rezultatelor activităților economice comune desfășurate, cauzele de încetare a asocierii și modalitățile de împărțire a rezultatelor lichidării, orice alte clauze necesare activității.

ASOCIERE (engl. ASSOCIATION; fr. ASSOCIATION)

1. Este acțiunea prin care regiile autonome și / sau societățile comerciale se pot reuni, asocia, în vederea realizării de activități comune care prezintă interes pentru asociați. Prin asociere, raporturile dintre asociați se stabilesc pe baza contractelor de asociere. Regiile autonome și societățile comerciale cu capital parțial sau total de stat se pot asocia între ele sau cu terțe persoane juridice sau fizice, române sau străine, în scopul creării de noi societăți

comerciale. Se interzic orice acorduri între societățile sau regiile autonome, orice decizie de asociere între acestea și orice practici concertate care sînt susceptibile a afecta comerțul între agenții economici și care au ca obiect sau ca efect respingerea sau denaturarea jocului concurenței, ori exploatarea de manieră abuzivă a unei poziții dominante deținute pe piață sau pe un segment de piață;

2. În statistica matematică, exprimă gradul de dependență sau independență care există între două sau mai multe variabile aleatoare.

ATRIBUȚIE (engl. ATTRIBUTION; fr. TACHE). Reprezintă o componentă a organizării procesuale, și cuprinde ansamblul sarcinilor executate periodic de personal cu cunoștințe specifice unui domeniu restrîns și care concură la realizarea unui obiectiv specific.

AUDIT. Termen care desemnează, în același timp, controlul detaliat al conturilor unei societăți, precum și persoana care îl efectuează. Audit-ul verifică realitatea stărilor sau operațiunilor înregistrate atunci cînd se exercită un control asupra legalității și validității înregistrărilor. Inventarul unui audit constă în recensămîntul fizic al mărfurilor în stoc. Audit-ul este operațiunea și persoana în același timp, pe care azi o mai numim încă, control financiar intern.

AUSFURKREDIT (A.K.A.). Organism financiar - bancar național înființat în Germania, în anul 1952, de către un consorțiu de bănci. Este specializat în finanțarea exporturilor de echipament industrial pe termen mijlociu sau lung.

AUTARHIE (engl. AUTARCHY; fr. AUTARCIE). Este un ideal al propriei bunăstări, este situația în care o țară încearcă să fie independentă, pe cît posibil, în privința importurilor din terțe țări. Autarhia este o politică costisitoare pentru cei ce încearcă această formă și nerealistă pentru cei mai mulți.

AUTOFINANȚARE (fr. AUTO - FINANCEMENT). Procesul de afectare pentru investiții, a unei părți din beneficiile sau rezervele unei întreprinderi (surse proprii). În caz contrar, se vorbește despre recurgere la împrumut.

AVAL (engl. GUARANTEE; fr. AVAL)

1. Ansamblul întreprinderilor situate între întreprinderea producătoare și consumatorul final;

2. Angajament scris, o garanție de plată în plus (alta decît a giranților) a unui efect comercial pe care o ia asupra sa o persoană străină de cambie sau chiar un semnatar al ei, altul decît trasul, numit avalist, pentru toate îndatoririle altui semnatar al cambiei (cambia poate circula și fără aval). Avalul, poate fi dat de către o persoană fizică, de o instituție financiară, o societate comercială sau de către o bancă. Avalul, reprezintă o condiție care trebuie îndeplinită înainte ca documentele să fie remise spre încasare. El este folosit adesea pentru garantarea plăților sub forma documentelor spre acceptare. Cambiile care nu au aval înscris se restituie exportatorului prin intermediul băncii. După avalizare exportatorul are garanția că mărfurile pe care le expediază vor fi plătite la termenele convenite de importator sau de girantul lui.

Avalul bancar este o formă eficientă de garantare a plăților datorate pentru importul de mărfuri în cazul în care instrumentul de plată (titlu de credit) folosit este cambia. Deci, avalul bancar constituie o modalitate de garanție a creditului acordat de exportator prin exportarea mărfurilor, care constă în următoarele:

- importatorul își asumă obligația printr-o scrisoare de garanție că va accepta cambiile trase de exportator, însă numai după primirea documentelor de livrare a mărfurilor;
- banca garantă va avaliza pentru importator, cambiile trase de exportator.

Pe această cale, imediat ce livrează mărfurile, exportatorul primește un titlu de credit (cambia) negociabil imediat (acesta putînd fi scontat). Pentru realizarea avalu-

lui bancar, importatorul încheie un contract cu o bancă prin care aceasta se obligă să avalizeze cambiile acceptate de importator, pentru care banca respectivă percepe un comision. Spre deosebire de scrisoarea de garanție bancară, obligațiile cambiale se execută întocmai de către persoanele semnatare.

Avalul bancar are un caracter operativ și prezintă mai multă certitudine și securitate pentru beneficiarul cambiei.

AVALIST (engl. GUARANTOR; fr. AVALISEUR). Este o persoană fizică sau juridică, alta decît a giranților, care garantează în plus plata cambiei.

AVALIZARE (engl. GUARANTION). Operația care constă în garantarea de către o persoană (avalist) a îndeplinirii obligațiilor asumate de către unul din semnatarii unei cambii (tras, trăgător sau andosatar). Cînd nu se menționează expres pentru care dintre debitori se dă, avalul se consideră dat în favoarea trăgătorului.

AVANS (engl. ADVANCE / DEPOSIT; fr. AVANCE).

1. Este o plată parțială efectuată, în prealabil, la executarea unei prestații (salarii);

2. Suma pe care investitorul trebuie s-o depună în contul de siguranță - margin account - ori de cîte ori execută o tranzacție pe credit; mărimea avansului este determinată de ponderea de siguranță;

3. Este o sumă de bani care reprezintă o parte din prețul unei mărfi comercializate, plătită cu anticipație de către beneficiar, sumă care, în funcție de prevederile contractului, poate fi pierdută de partea care nu și-a îndeplinit obligațiile contractuale.

AVANS SPRE DECONTARE (engl. ADVANCE FOR DISCOUNT). Sumă acordată personalului firmei de către întreprinzător în vederea îndeplinirii unui mandat, în interesul întreprinzătorului. Justificarea avansului și transformarea acestuia într-o cheltuială efectivă au loc la înapoierea din delegație.

AVANS PE GAJ (engl. PLEDGE; fr. ACOMPTE SUR GAGE / GARANTIE). Împrumut garantat cu un gaj.

AVANS INIȚIAL ÎN CONTUL DE SIGURANȚĂ (engl. INITIAL PAYMENT). Sumă minimă pe care investitorul trebuie să o depună la inițierea primei sale tranzacții în contul de siguranță; denumit și plată inițială.

AVANS PE TERMEN FIX (engl. FIXED TIME ADVANCES; fr. AVANCES SUR TERME FIXE). Împrumut bancar de o anumită valoare care trebuie să fie rambursat la o scadență determinată sau la denunțarea prealabilă.

AVANSURI ÎN CONT (engl. ADVANCES IN ACCOUNT; fr. AVANCES DANS LE COMPTES). Formă mai simplă de finanțare folosită în țări care urmăresc stimularea vînzărilor în străinătate, printr-o asistență de ultim resort a autorităților monetare. În fapt, exportatorul este plătit de banca finanțatoare, care nu cere nici un efect spre vînzare sau ca garanție; cel care beneficiază de linia de finanțare rămîne debitor într-un cont special de împrumut pînă la scadență.

AVANSURI CONTRA CESIUNE DE EFECTE (engl. ADVANCE FOR EFFECTS CESSION; fr. AVANCES CONTRE CESSION DES EFFETS). Operațiuni care presupun o cedare de către exportator, către o bancă, a creanțelor sale externe înainte de scadență. Contra acestei cesiuni, care nu reprezintă decît o garanție, deoarece nu are loc o cumpărare de efecte ca în cazul scontului, se acordă un credit exportatorului, într-o anumită proporție de (70-80 %) din valoarea facturată. Orice pierderi din reducerile de preț sau dificultățile financiare ale importatorului rămîn în întregime în sarcina exportatorului. Explicația cotei limitate de credit față de totalul efectelor, rezidă în folosirea

acestora numai ca o garanție, fără a interveni mecanismul refinanțării pe piață sau la banca centrală.

AVERE (engl. FORTUNE; fr. FORTUNE). Indicator bancar care reprezintă suma care figurează în creditul unui cont sau al unui libret și care reprezintă excedentul creditelor asupra debitelor.

AVERE ÎN BANCĂ (engl. BANK FORTUNE; fr. FORTUNE EN BANQUE). Este constituită din depozitele unei bănci la o bancă terță (bancă corespondentă) și la administrații poștale străine:

- averea în bancă la vedere este constituită din depozitele în bani, denunțabile în cel mult 48 de ore;
- averea în bancă la termen este constituită din depozitele în bani la termen de pînă la 90 de zile și care trebuie să figureze separat în bilanț.

AVIZ (engl. ADVICE; fr. AVIS). Reprezintă informarea obligatorie pentru purtătorul unei cambii, care face obiectul unui protest al andosantului imediat sau al trăgătorului. Dacă trasul refuză executarea obligațiilor sale, acestuia îi este trimis un asemenea document.

AVUȚIE NAȚIONALĂ (engl. NATIONAL WEALTH; fr. RICHESSE NATIONALE). Indicator macroeconomic care cuprinde totalitatea bunurilor materiale în care s-a acumulat muncă socială, atît în țară cît și în străinătate, precum și a resurselor naturale și valutare, inclusiv a rezervelor de aur, de care dispune economia națională, la un moment dat.

AX PROMOȚIONAL (fr. AXE PROMOTIONNEL). Element esențial într-o acțiune de promovare, pe care trebuie să-l rețină neapărat receptorii mesajelor promoționale în timpul și după desfășurarea campaniei de promovare. Se determină prin combinarea variată a argumentelor obiective legate de produs, cu elemente subiective, care țin de psihologia cumpărătorilor; un loc central în această privință deținîndu-l motivațiile de cumpărare existente atît la consumatorii efectivi, cît și la comercianți (importatori).

B

BAISSE. Reprezintă o speculație la bursă, practicată pentru vînzările la termen a diferitelor hîrtii de valoare sau mărfuri, la un curs ridicat cu scopul ca la expirarea termenului să le dobîndească la cursuri mai scăzute - deci la prețuri mai mici - și să le revîndă la nivelul prețurilor din momentul încheierii tranzacției, în scopul realizării unui profit.

BALANȚA ECONOMIEI NAȚIONALE (engl. NATIONAL ECONOMY BALANCE; fr. BALANCE DE L'ECONOMIE NATIONALE). Este un tablou care cuprinde sistemul de indicatori și grupări care caracterizează procesele economice, proporțiile și corelațiile care se formează în desfășurarea acestor procese. Cuprinde indicatorii: avuție națională, resurse de muncă, resurse materiale, etc.

BALANȚA FONDURILOR FIXE (engl. FIXED FUNDS BALANCE; fr. BALANCE DES FONDS FIXES). Tablou care caracterizează și permite analiza mărimii, structurii și mișcării stării fizice a fondurilor fixe. Este o componentă de bază a sistemului de balanțe referitoare la avuția națională. În balanță, indicatorii fondurilor fixe sînt exprimați în valoare completă și în valoare rămasă, la nivelul unităților economice, al ramurilor și pe întreaga economie națională.

BALANȚA LEGĂTURILOR DINTRE RAMURI (B.L.R.) (engl. BRANCH RELATIONSHIP BALANCE; fr. BALANCE DE LIAISONS ENTRE BRANCHES). Tablou care reflectă legătura dintre ramurile economiei naționale, produse sau grupe omogene de produse stabilite printr-un nomenclator întocmit după criteriile omogenității, din punct de vedere al structurii consumatorilor și caracteristicilor tehnico - economice.

BALANȚĂ (engl. BALANCE; fr. BALANCE). Tabloul prin care se compară necesitățile și posibilitățile de acoperire a acestor necesități dintr-o țară, ramură, sector etc.;

BALANȚĂ COMERCIALĂ (engl. BALANCE OF TRADE; fr. BALANCE COMMERCIALE). Sinteză economico - statistică elaborată sub formă de tablou, în care se înscrie și se compară valoarea exporturilor și importurilor unei țări, într-o anumită perioadă de timp determinată, de regulă, un an. Balanța comercială are un caracter dinamic, operativ și contribuie la:

- orientarea politicii comerciale și de credit;
- analiza structurii schimburilor și a eficienței economice;
- asigurarea echilibrului între export și import.

Cînd valoarea exporturilor depășește valoarea importului, balanța este activă și invers, cînd valoarea importului depășește exportul, ea este pasivă.

BALANȚĂ CONTABILĂ. Vezi **BALANȚĂ DE VERIFICARE.**

BALANȚĂ DE PLĂȚI EXTERNE (engl. BALANCE OF FOREIGN PAYMENTS; fr. BALANCE DES PAIEMENTS EXTERIEUR). Redă pentru o perioadă de un an, expresia monetar - valutară a relațiilor economice internaționale pe care o țară își propune să le realizeze sau chiar le realizează. Balanța de plăți externe presupune două părți și anume: încasări și plăți.

La încasări, principalele posturi se referă la export, încasări din turismul internațional, încasări din operații necomerciale și financiare, credite primite, rambursări de credite acordate, dobînzi primite pentru credite acordate, încasări din cooperarea economică internațională.

La plăți, balanța de plăți externe prevede plățile pentru import, pentru turismul internațional, pentru prestări de servicii, pentru operațiuni necomerciale și financiare, creditele acordate, ratele de rambursat, dobînzile la creditele primite, plățile pentru cooperare economică internațională, fondurile de rulment și de rezervă, alte plăți. În documentele de detaliu și anexe, balanța de plăți externe prevede și recapitulații pe grupe de țări.

Constituie sinteza activitații economice a unei țări cu străinătatea, fiind un instrument important pentru autoritățile economice și financiare ale unui stat, în elaborarea măsurilor de politică monetară și valutară, precum și a deciziilor privind comerțul și plățile internaționale, în scopul realizării unei concordanțe între obiectivele majore ale dezvoltării economice interne și evoluția relațiilor economice externe. În manualul FMI, este definită ca un ansamblu de calcule efectuate de autoritățile guvernamentale în decursul unei perioade date, a următoarelor elemente:

- fluxurile de resurse reale, inclusiv serviciile factorilor unității de producție între economia internă a unei țări și restul lumii;
- variațiile de active și angajamentele externe ale țării respective care rezultă din tranzacțiile economice;
- plățile de transfer care sînt în contrapartida resurselor reale sau a creanțelor financiare furnizate restului lumii sau primite de la aceasta fără nici o contrapartidă.

BALANȚĂ DE VERIFICARE (engl. CHECK BALANCE; fr. BALANCE DU CONTROLE). Document contabil care servește pentru întocmirea bilanțului contabil. În balanță sînt grupate conturile cu înscrierea sumelor dintr-o perioadă de referință și a soldurilor, la o dată determinată. Deci, balanța de verificare cuprinde toate conturile unității patrimoniale, în ordinea din planul de conturi, soldurile inițiale, debitoare și creditoare, rulajele debitoare și creditoare, totalul sumelor debitoare și creditoare.

Servește ca mijloc de verificare a corectitudinii înregistrărilor în conturi, sub raportul egalității, rezultate din principiul dublei înregistrări. Balanța de verificare analitică grupează datele din conturi analitice care prin centralizare trebuie să concorde cu conturile sintetice atît în ceea ce privește sumele cît și soldurile.

Constituie un instrument de analiză, întrucît furnizează informații concludente asupra soldurilor inițiale și finale, cît și asupra volumului operațiilor care au avut loc în perioada de referință.

BAM. Reprezintă o metodă de prognoză folosită în activitatea de afaceri, în special, în tranzacțiile de bursă, bazată pe factori aleși în mod selectiv. Factorii pot fi:

- **„barometru"** sau indicatorii elementelor de bursă și ai activității de afaceri;
- **„analogia"** care se bazează pe analiza situațiilor asemănătoare din trecut;
- **„modelul"**, respectiv balanțele macroeconomice alese (produs brut, venit național, buget, balanță de plăți).

BANCĂ (engl. BANK; fr. BANQUE). Instituție financiară și de credit, de stat sau particulară ale cărei funcții principale sînt:

- atragerea mijloacelor bănești temporar disponibile ale clienților în conturile deschise acestora;
- acordarea de credite pe diferite termene (scurt, mijlociu și lung);
- efectuarea de operațiuni (viramente) între conturile clienților și de transferuri în conturile deschise la alte bănci;
- emiterea de instrumente de credit și efectuarea de tranzacții cu asemenea instrumente;
- vînzarea - cumpărarea de valută și alte operații valutare.

Din punct de vedere al funcțiilor, băncile pot fi:

BANCĂ DE AFACERI (engl. TRADING BANK; fr. BANQUE COMMERCIALE). Este o instituție financiară ale cărei principale activități se caracterizează prin:

- specializare în primirea de depuneri și acordarea de credite, pe termen scurt, comerciale, propriu-zise;
- acordarea de credite, pe termen lung, întreprinzătorilor contribuind la finanțarea unor proiecte de investiții. Resursele lor constau în capitalul propriu; ele nu folosesc depozitele care le-au fost încredințate.

BANCĂ AGRICOLĂ (engl. AGRICULTURAL BANK; fr. BANQUE AGRICOLE). Este o instituție bancară în strategia căreia figurează: capitalizarea prin emitere de acțiuni, creșterea fondurilor de rezervă a provizioanelor pentru risc, emiterea de garanții guvernamentale pentru credite neperformante, dezvoltarea relațiilor externe cu bănci și organisme financiare.

Adaptîndu-se cerințelor economiei de piață, Banca Agricolă va realiza operațiuni de contracarare a riscurilor prin emiterea și vînzarea de acțiuni, obligațiuni, alte titluri de valoare, operațiuni cu titluri emise de stat, hedging valutar, operațiuni cu cecuri de călătorie și cărți de credit, leasing, creditare ipotecară, elaborarea de studii de marketing financiar - bancar.

BANCĂ CENTRALĂ (engl. CENTRAL BANK; fr. BANQUE CENTRALE).Este o instituție financiar - bancară aflată în fruntea întregului sistem bancar, aproape în toate statele , care oferă servicii atît guvernului unei țări cît și sistemului de bănci comerciale și care implementează politica monetară a Guvernului. Ea are următoarele atribuții:

- administrează conturile guvernamentale și datoria publică;
- emisiunea semnelor monetare (banca de hîrtie, monezi divizionare), păstrarea și punerea lor în circulație , inclusiv controlul emisiei de bancnote;
- concentrarea rezervelor bănești ale băncilor comerciale și acordarea de credite acestor bănci, pe baza primirii la reescont a cambiilor scontate de acestea, în prealabil;
- formarea de depozite și influențarea directă și indirectă a volumului și costului creditului în țara respectivă;
- acordarea de împrumuturi statului și păstrarea tezaurului de stat;
- să ajute la controlul cursului valutar atunci cînd este necesar; să controleze oferta de bani și să păstreze rezervele de aur și valută străină ale țării; să aibă relații cu alte bănci centrale.

Emisiunea semnelor monetare poate fi încredințată și altor bănci.

BANCA COMERCIALĂ ROMÂNĂ (engl. ROMANIAN TRADING BANK; fr. BANQUE COMMERCIAL ROUMAIN). Ca instituție financiară a economiei de piață, oferă următoarele servicii:

- atragerea și păstrarea depozitelor bănești, la vedere și la termen;
- operațiuni financiare și bancare în țară și străinătate, în contul propriu sau al clienților săi;
- acordarea de credite în lei și valută, pe termen scurt - pînă la un an, mediu - cu rambursare pînă la 5 ani și termen lung - cu rambursarea pînă la 25 ani;
- emite garanții pentru angajamente de plată proprii și ale clienților sau primește garanții în favoarea acestora;
- efectuează operațiuni de transfer, clearing și alte operațiuni de virament în

contul său și al clienților precum și serviciul de corespondent pentru plăți cu instituții bancare și financiare, din țară și străinătate;

- consultanță.

BANCĂ DE DATE (engl. DATA BANK; fr. BANQUE DE DONNEES). Reprezintă un cadru instituționalizat al sistemului informațional prin intermediul căruia se pun la dispoziție date, într-un sistem integrat de prelucrare automată, cu scopul de a facilita accesul la potențialul informațional dintr-un domeniu determinat.

BANCĂ DE DATE STATISTICE (engl. STATISTICAL DATA BANK, fr. BANQUE de DONNEES STATISTIQUES). Este un ansamblu format dintr-o bază de date și metode statistice utilizate cu ajutorul unui sistem de gestiune specific.

BANCĂ DE DEPUNERI (DEPOZIT) (engl. DEPOSIT BANK; fr. BANQUE DE DEPOTS). Este o instituție financiară specializată în credite pe termen scurt, care generează următoarele operații: scont, avansuri în cont curent sau deschidere de credit, pe care titularul de cont îl poate utiliza; credit pe gaj, subscrierea de bonuri de tezaur; operații de bursă, viramente.

BANCĂ DE EMISIUNE (engl. EMISSION BANK; fr. BANQUE D'EMISSION). Este o instituție financiară care are rolul de a emite monedă și de a asigura controlul asupra masei monetare, de a acorda credite altor bănci prin operațiuni de reescont și de a coordona întreaga politică monetară a statului. De aceea, în cele mai multe țări, băncile de emisiune sînt organizații de stat, sau cu participarea importantă a capitalului de stat.

BANCA EUROPEANĂ DE INVESTIȚII (BEI) (engl. EUROPEAN INVESTMENTS BANK; fr. BANQUE EUROPEENNE DES INVESTISSEMENTS). Este un organism financiar regional constituit în anul 1958 în cadrul Comunității Economice Europene (Piața Comună), avînd sediul la Luxemburg și ca obiectiv principal furnizarea de fonduri instituțiilor financiare și întreprinderilor particulare din țările membre și asociate la această comunitate pentru investiții de interes comunitar, precum și pentru finanțarea unor obiective de investiții în scopul punerii în valoare a regiunilor rămase în urmă din țările membre ale C.E.E.. Creditele B.E.I. se acordă pe o durată de 10-15 ani, cu o perioadă de grație egală cu timpul necesar realizării proiectului pînă la punerea în funcțiune o obiectivului de investiții.

BANCA EUROPEANĂ PENTRU RECONSTRUCȚIE ȘI DEZVOLTARE (BERD) (engl. EUROPEAN BANK FOR RECONSTRUCTION AND DEVELOPEMENT; fr. BANQUE EUROPEENNE POUR RECONSTRUCTION ET DEVELOPPEMENT). A luat ființă prin acordul de înființare încheiat la 29 mai 1990. Acordul își propune promovarea progresului economic în țările Europei Centrale și Răsăritene, ajutînd economiile acestora să devină competitive pe plan internațional, prin reconstrucția și dezvoltarea lor, reducînd orice risc legat de finanțarea economiilor respective. Scopurile principale ale acestei bănci sînt: accelerarea tranziției spre economia de piață și promovarea initiativei private.

BERD este o îmbinare a activităților de bancă comercială cu cele de investiții. Minimum 80 % din finanțarea făcută de bancă se va îndrepta către sectorul economic privat sau către societățile cu capital de stat, dar care au un program de privatizare.

În anumite cazuri specifice, BERD poate oferi asistență tehnică, financiară și poate face instruirea personalului, atunci cînd aceste facilități se încadreaza în obiectivele sale, dar face aceasta numai din fonduri anume acordate, de anumite guverne sau instituții guvernamentale.

Pentru a beneficia de un împrumut din partea BERD, propunerile specifice de finanțare din partea întreprinzătorilor trebuie să îndeplinească următoarele condiții:

- să existe studii de fezabilitate pentru proiectul în cauză, care să prevadă partenerii interesați;
- să existe scrisorile de intenții semnate de aceștia;
- nivelul fondurilor solicitate de la bancă să depășească 5 milioane ECU;
- proiectul să se preteze la finanțare în valute convertibile.

BANCA INTERAMERICANĂ DE DEZVOLTARE (B.I.D.) (engl. AMERICAN DEVELOPMENT BANK; fr. BANQUE AMERICAN POUR DEVELOPPEMENT). Este un organism regional de finanțare a dezvoltării înființat în anul 1959 de 19 state ale Organizației Statelor Americane (O.S.A.), la care ulterior au aderat și alte state din zonă și care în anul 1970 a hotărît să admită ca membrii și țări care nu fac parte din O.S.A.. B.I.D. îndeplinește un rol important în politica de dezvoltare a Americii Latine; mijloacele ei financiare provin din vărsămintele de capital făcute de țările membre și din împrumuturi. În beneficiul ei USA a donat un fond special, care servește la acordarea de credite în situații de excepție; de asemenea, mai multe țări care nu fac parte din regiune au pus la dispoziția băncii, fonduri care să fie administrate în condiții preferențiale, în beneficiul unor țări cu situație economică precară.

BANCA INTERNAȚIONALĂ PENTRU RECONSTRUCȚIE ȘI DEZVOLTARE (B.I.R.D.) (engl. INTERNATIONAL BANK FOR RECONSTRUCTION AND DEVELOPMENT; fr. BANQUE INTERNATIONALE POUR RECONSTRUCTION ET DEVELOPPEMENT). Organism financiar cu vocație universală; înființat pe baza acordurilor încheiate la Conferința Monetară și Financiară a Națiunilor Unite și Asociația de la Bretton Woods în anul 1945, avînd caracter interstatal și, ca obiectiv principal, crearea mecanismelor monetare și financiare necesare unei mai bune cooperări economice între state. A început să funcționeze în anul 1946, fiind concepută ca organism de tip nou pentru finanțarea investițiilor din țările membre, prin acordarea sau garantarea de împrumuturi destinate înfăptuirii de proiecte de reconstrucție și dezvoltare. Practic B.I.R.D. activează însă numai ca agenție de împrumuturi directe, sens în care ea utilizează atît capitalul propriu, cît și, în mare măsură, capitalul împrumutat pe piețele financiare internaționale. La B.I.R.D. pot adera numai statele membre ale F.M.I. Mijloacele bănești ale B.I.R.D. sînt formate din capitalul de participare, alcătuit din cotele de participare ale țărilor membre, și din fonduri atrase de pe piața internațională.

BANCA MONDIALĂ (engl. WORLD BANK; fr. BANQUE MONDIALE). Sprijină investițiile economice ale statelor membre în curs de dezvoltare, prin acordarea de împrumuturi pe termen lung pentru realizarea părții din proiectele de investiții care necesită cheltuieli în valută. Aceste împrumuturi se acordă într-o mărime condiționată exclusiv de obiectivul aprobat de bancă pentru finanțare și de posibilitățile economiei de a suporta sarcina financiară și nu, ca în cazul F.M.I., de mărimea participării la capital. Sectoarele principale de finanțare sînt în ordine: agricultura, energia, transporturile, aprovizionarea cu apă, industria, urbanizarea, educația. Dobînda împrumuturilor fluctuează în funcție de dobînda pieței, pe care banca o plătește pentru propriile ei împrumuturi.

BANCA NAȚIONALĂ A ROMÂNIEI (engl. ROMANIAN NATIONAL BANK; fr. BANQUE NATIONALE DE ROUMANIE). Banca centrală a statului român, subordonată direct parlamentului, care conduce politica monetară și de credit în cadrul politicii economice și financiare a statului și menține stabilitatea monedei naționale; este instituția unică de emisiune a statului și stabilește reglementările în domeniul monetar și al creditului. Banca Națională a României este o instituție de interes public, creată ca efect al unei legi organice în aprilie 1880, iar prin legea nr. 34/1991 i se stabilesc statutul și responsabilitățile. Astfel, Banca Națională a României este o bancă a băncilor, casier și

bancher al bugetului de stat (Ministerului Finanțelor), precum și gestionar al rezervei de mijloace de plată internaționale ale țării (aur și devize). În ansamblul lor, toate aceste funcții însoțite de dispozițiile legale specifice domeniului plăților cu numerar și fără numerar, oferă Băncii Naționale a României competența de a stabili și conduce politica monetară, valutară, de credit și de plăți a țării. Ea refinanțează societățile bancare și procură lichidități sistemului bancar; totodată, ea asigură supravegherea tuturor societăților bancare. Capitalul BNR aparține în întregime statului. Operațiunile pe care le efectuează sînt: emisiunea monetară; operații cu societățile bancare și alte instituții de credit; operații de rescont; operațiuni cu trezoreria statului; operații cu aur și valută; controlul valutar.

BANCĂ NEGOCIATOARE (engl. NEGOTIATOR BANK; fr. BANQUE NEGOCIANT). Este denumirea dată băncii care creditează exportatorul (beneficiarul) cu suma creditului documentar, după verificarea documentelor.

BANCA ROMÂNĂ DE COMERȚ EXTERIOR (BRCE) (engl. ROMANIAN FOREIGN TRADE BANK; fr. BANQUE ROUMAIN DE COMMERCE EXTERIEUR). Este o instituție financiar - bancară specializată, menită să realizeze politica financiar - valutară a țării. A fost înființată la 1 iulie 1968, și are ca obiect de activitate operațiuni financiar - bancare cu străinătatea, contribuind la dezvoltarea schimburilor economice internaționale și la perfecționarea mecanismelor de înfăptuire a acestor schimburi. Începînd cu 1 ianuarie 1991, banca s-a transformat din bancă specializată în comerț exterior, în bancă comercială. Banca, la solicitarea clientului, poate analiza contractele pe care acesta le încheie cu partenerii români și / sau străini și le poate propune înlocuirea formelor și instrumentelor de decontare, alese de părțile contractante, cu formele și instrumentele care corespund mai bine raporturilor comerciale dintre partenerii de afaceri sau îmbunătățirea clauzelor acestora.

Îndeplinește un rol important în creditarea importurilor românești, în finanțarea exporturilor românești, precum și în realizarea unor acțiuni de cooperare și înființare a unor bănci mixte, cu sediul în țară și străinătate.

BANCA ROMÂNĂ DE DEZVOLTARE (BRD) (engl. ROMANIAN DEVELOPEMENT BANK; fr. BANQUE ROUMAIN POUR DEVELOPPEMENT). Instituție financiară care a luat ființă prin restructurarea Băncii de Investiție și este autorizată să efectueze expertize economice, tehnice și financiare în scopul privatizării agenților economici. BRD efectuează următoarele servicii: credite pentru activitatea de producție, investiții, comerț, prestări servicii, etc. Pentru susținerea unor acțiuni de interes major pentru economie (creșterea exportului, dezvoltarea agriculturii) acordă facilități agenților economici în ceea ce privește nivelul dobînzii, perioada de grație, etc. Prin BRD se derulează o serie de împrumuturi obținute de România de la bănci și organisme internaționale - BIRD, BERD, BEI și IFC -pentru finanțarea unor proiecte de investiții și programe de interes deosebit pentru economia națională. Agenții economici, din sectorul public și privat, clienți ai BRD, pot avea acces la creditele obținute de la aceste organisme financiare.

BANCĂ UNIVERSALĂ (engl. UNIVERSAL BANK; fr. BANQUE UNIVERSELLE). Instituție financiară care realizează toate operațiunile bancare și care nu își limitează activitatea la anumite sectoare.

BANCNOTĂ (engl. BANK NOTE; fr. BILLET DE BANQUE). Inițial era un înscris special dat de o bancă deponentului de aur prin care acesta certifică existența aurului în depozitul său. Cu timpul, aceasta a început să mijlocească schimbul de mărfuri, fără a se mai recurge la aurul pe care-l reprezintă.

Mai tîrziu, statul și-a instaurat monopolul în domeniul emiterii biletelor de bancă, avînd circulație pe întreg teritoriul țării. Statul a dat mandat unei anumite bănci, de regulă, băncii centrale de emisiune să îndeplinească această funcție.

BANCPOST S.A. Societate comercială înființată, în anul 1991 și care funcționează în baza legii nr. 33/1991 privind activitatea bancară. Efectuează următoarele servicii în domeniul bancar:

- atrage fonduri bănești, în lei și în valută, din țară și străinătate, în depozite la vedere sau la termen;
- încheie aranjamente de corespondent cu bănci și instituții financiare străine și convenții privind activități financiar - bancare; efectuează operațiuni legate de afaceri bancare și financiare, în țară și străinătate;
- efectuează operațiuni cu acreditive, incasso-uri, ordine de plată și alte instrumente de încasări și plăți;
- contractează credite în lei și în valută, din țară și din străinătate și acordă credite de trezorerie, credite ipotecare pentru construcții de locuințe și credite de consum;
- emite și confirmă scrisori de garanție, avaluri, cauțiuni și efectuează operațiuni cu acestea;
- participă ca membră în organisme financiar-bancare internaționale; participă la reuniuni internaționale cu caracter bancar.

BANCRUTA (engl. BANKRUPTCY; fr. BANQUEROUTE). Reprezintă starea în care se poate afla o persoană juridică (agent economic, stat, alte entități legale), care fiind în situația de a nu-și putea îndeplini obligațiile financiare, este declarată prin hotărîre judecătorească în stare de insolvabilitate. Bunurile existente vor fi administrate de organul stabilit prin hotărîre judecătorească. Bancruta poate fi de mai multe feluri: de stat, frauduloasă și simplă.

BANCRUTA FRAUDULOASĂ (engl. EMBEZZLED BANKRUPTCY; fr. BANQUEROUTE FRAUDULEUSE). Reprezintă modul prin care un comerciant își gestionează incorect patrimoniul cu scopul de a produce pagubă creditorilor, motiv pentru care a încetat plățile și a fost declarat în stare de faliment. Bancruta frauduloasă poate fi declarată în următoarele situații: sustragerea și falsificarea registrelor, distrugerea, tăinuirea sau diminuarea activului, simularea și declararea frauduloasă a pasivului.

BANCRUTA SIMPLĂ (engl. SIMPLE BANKRUPTCY; fr. BANQUEROUTE SIMPLE). Este reprezentată de situația în care un comerciant, declarînd starea de faliment sau încetînd plățile, se constată că aceste efecte economice s-au datorat săvîrșirii următoarelor fapte: a făcut cheltuieli personale mai mari decît condițiile pecuniare pe care le avea; a utilizat o parte importantă din avutul comerțului în operații de hazard; a contractat unele împrumuturi păgubitoare; a plătit pe unii creditori cu preferință în dauna masei creditorilor; nu a ținut registre contabile sau le-a ținut neregulat.

BANCRUTA DE STAT (engl. STATE BANKRUPTCY; fr. BANQUEROUTE D' ETAT). Situația în care statul nu-și îndeplinește condițiile contractuale ale unui împrumut public.

BANI (engl. MONEY; fr. ARGENT)

1. Marfă specială, separată spontan de lumea celorlalte mărfuri, în urma dezvoltării îndelungate a producției și a schimbului de mărfuri, care îndeplinește funcția socială de echivalent general al tuturor celorlalte mărfuri și de instrument general al schimbului, datorită proprietăților sale deosebite.

2. Denumire generică pentru toate felurile de monede și de semne ale valorii: bani principali (unități monetare și multiple) și bani divizionari (submultipli); monede de aur sau de argint cu valoare proprie deplină (adică a căror valoare nominală corespunde valorii reale a metalului cuprins) sau cu valoare proprie inferioară valorii nominale.

Funcțiile banilor:

- mijloc de schimb;

- măsură a valorii;
- instrument legal de plată;
- mijloc de păstrare și de mișcare a valorii;
- pîrghie de accelerare sau frînare a mecanismului de funcționare a economiei.

Oferta de bani depinde de:
- politica financiară a guvernului;
- volumul emisiunilor efectuate de banca centrală;
- volumul depozitelor bancare;
- utilizarea unor instrumente specifice de anulare a datoriilor;
- politica băncilor cu privire la împrumuturi.

Cererea de bani este determinată de:
- nevoia de numerar pentru schimburile curente, nevoie care depinde de mărimea venitului și de perioada de timp între încasarea și cheltuirea acestuia;
- necesitatea efectuării unor plăți neprevăzute și situații neașteptate;
- modificarea ratei dobînzii.

Cantitatea de bani lichizi este egală cu produsul dintre veniturile bănești totale și ponderea sumelor bănești deținute sub formă de numerar în veniturile totale.

BANI DE CALCUL (engl. CALCULATION MONEY; fr. ARGENT DU CALCUL). Sînt bani fictivi, utilizați ca numitor comun în cazul circulației paralele, a mai multor feluri de bani sau în acela al circulației unor bani supuși, din cauza inflației, unor deprecieri de mari proporții.

BANI DE CONT (engl. ACCOUNT MONEY; fr. ARGENT DU COMPTE). Bani fără existență materială (denumiți și bani **scripturali**); disponibilitățile aflate în conturile bancare circulînd între aceste conturi prin operațiuni de virament sau transfer între conturi. Disponibilitățile din cont pot proveni din depuneri sau din deschideri de credit ale băncilor în favoarea unor titulari de cont.

BANI DE CREDIT (engl. CREDIT MONEY; fr. ARGENT DE CREDIT). Denumire generică pentru semnele bănești care au la origine o operație de credit cum ar fi: bancnotele, cecurile, cambiile etc.

BANI GREU DE OBȚINUT (engl. DEAR MONEY / TIGHT MONEY; fr. ARGENT DE GRAND PRIX). Concept financiar care desemnează o politică monetară în care împrumuturile sînt dificil de obținut și numai cu dobînzi foarte ridicate.

BANI DE HÎRTIE (engl. PAPER MONEY; fr. ARGENT DE PAPIER). Reprezintă semne ale valorii care, în procesul circulației, înlocuiesc banii cu valoare deplină (de aur sau argint) în funcțiile lor de mijloc de circulație și de mijloc de plată. Banii de hîrtie nu sînt convertibili în aur sau argint și au curs forțat. Posibilitatea înlocuirii în circulație a banilor cu valoare deplină, cu banii de hîrtie, decurge din particularitățile funcției banilor, ca mijloc de circulație. În această funcție, banii sînt trecători, se află numai pentru un moment în mîinile producătorilor de mărfuri, ca urmare, nu este obligatoriu ca ei să aibă o valoare deplină; aici substanța metalică a banilor este trecută pe plan secundar, monedele cu valoare deplină putînd fi înlocuite cu bani de hîrtie, care sînt semne ale banilor, fără valoare intrinsecă.

În condițiile în care masa semnelor bănești, adică masa banilor de hîrtie pusă pe piață, depășește cerințele circulației de bani cu valoare intrinsecă, are loc inflația, cu repercusiunile sale asupra economiei naționale și a populației.

Banii de hîrtie sînt după natura lor:
- bilete de bancă (bancnote, bani de credit);
- bani de hîrtie propriu-zisă.

BANI IEFTINI (engl. CHEAP MONEY; fr. ARGENT BON MARCHE). Concept financiar care desemnează o politică monetară de menținere a nivelului dobînzilor la un palier scăzut. Această politică se adoptă pentru a încuraja expansiunea activității economice prin reducerea costurilor împrumuturilor și investițiilor.

BANI DE RĂZBOI (engl. WAR MONEY; fr. ARGENT DE GUERRE). Reprezintă o emisie de bani de către o putere străină ocupantă. Banii sînt puși în circulație de către ea pe teritoriul unei țări ocupate.

BANI DE TEZAUR (engl. TREASURY MONEY; fr. ARGENT DE TRESOR). Bilete emise de instituția centrală desemnată, neconvertibile.

BANKING. Holding bancar care cuprinde banca națională a statului, bănci comerciale, bănci de salvare (protecție) și alte instituții bancare.

BARTER (engl. BARTER; fr. ECHANGE). Operațiune comercială bazată pe compensarea globală, realizată la nivel de grupe de întreprinderi, aparținînd uneia sau mai multor ramuri economice, sau chiar state. Acordul barter se încheie anual, mărfurile admise în compensare sînt nominalizate integral, operațiunile necomerciale nu sînt incluse, iar soldul unui barter anterior nu poate fi preluat în barterul următor.

BASIS PRICE. Prețul convenit între vînzătorul și cumpărătorul unei opțiuni și la care aceasta devine operantă. Este, de obicei, prețul curent al pieței pentru un produs, cu termen de livrare identic cu termenul la care se vinde opțiunea.

BAZĂ DE DATE STATISTICE (engl. STATISTICAL DATA BASE; fr. BASE DE DONNEES STATISTIQUE). Colecție de serii de date statistice, memorate conform unei baze de metadate statistice, actualizate pe baza datelor statistice curente.

BAZĂ MONETARĂ (engl. CURRENCY BASE; fr. BASE DES DEVISES). Moneda centrală.

BAZĂ DE SONDAJ (engl. LIST, FRAME; fr. BASE DE SONDAGE). Enumerarea fără omisiuni și fără repetare a tuturor elementelor (unităților) populației, astfel încît să permită alegerea unităților care vor intra în eșantion. Ea poate fi constituită din liste, hărți, fișiere etc.

BEARISH

1. Piață cu prețuri descendente, în scădere;

2. Poziția investitorului care urmărește obținerea de profit prin tranzacții cu mărfuri sau titluri financiare, numai în condițiile în care prețul lor pe piață va scădea.

BENEFICIAR (engl. BENEFICIARY; fr. BENEFICIAIRE). Agent economic, persoană fizică sau juridică, a cărei poziție în relațiile cu partenerii îi conferă calitatea de a primi mărfuri, servicii, sume de bani sau titluri (cambii, bilete de ordin, acreditive, scrisori de credit, polițe de asigurare, etc.). În contabilitate, calitatea de beneficiar a agentului economic este reflectată în debitul conturilor de activ, care evidențiază elementele patrimoniale în cauză, precum și obligațiile persoanelor terțe.

BENEFICIU (engl. PROFIT; fr. BENEFICE). Excedentul elementelor de activ asupra elementelor de pasiv al unei întreprinderi sau societăți comerciale.

BENEFICIU BRUT (engl. GROSS PROFIT; fr. BENEFICE BRUT). Beneficiul total al unei întreprinderi din care nu s-a dedus nici un fel de cheltuială sau impozit.

BENEFICIU CONTABIL (engl. ACCOUNTANCY PROFIT; fr. BENEFICE COMPTABLE). Plus - valoare care rezultă din reevaluarea posturilor de activ sau din deprecierea posturilor de pasiv. Noțiunea contrară este **pierderea contabilă.**

BENEFICIU DE CURS (engl. RATE PROFIT; fr. BENEFICE DE COURS). Plusvaloare realizată între nivelul la care s-a cumpărat un titlu și nivelul la care are loc revînzarea acestuia (la un curs superior). Noțiunea contrară este **pierderea de curs.**

BENEFICIU FISCAL (engl. FISCAL PROFIT; fr. BENEFICE FISCALE). Termen care desemnează beneficiul impozabil.

BENEFICIU NET (engl. NET PROFIT; fr. BENEFICE NET). Beneficiul calculat după deducerea unor cheltuieli și impozite stabilite prin lege.

BILANȚ (engl. BALANCE SHEET; fr. BILAN). Documentul contabil de sinteză prin care se reflectă utilizările și resursele, la încheierea exercițiului financiar, activul și pasivul unității patrimoniale în expresie bănească.

În activ, se înscriu mijloacele economice (averea) după componența lor, iar în pasiv, sursele de acoperire ale mijloacelor, grupate după natura și destinația lor, precum și rezultatele financiare, beneficiul net sau pierderea, constatate la un moment dat. Între activ și pasiv există o permanentă egalitate determinată de principiul contabilității în partidă dublă prin care se asigură corelația dintre mijloacele economice și sursele lor proprii de acoperire - capitalul social, resursele împrumutate sau atrase. Bilanțul reprezintă sursa principală de informare, analiză și decizii pentru adunarea generală a acționarilor sau asociațiilor și reflectă toate schimbările petrecute în situația patrimonială, precum și rezultatele financiare obținute în perioada analizată.

BILANȚ DE APORT (engl. BALANCE SHEET OF CONTRIBUTION; fr. BILAN DE CONTRIBUTION). Documentul care are ca scop stabilirea situației financiare exacte a societății, cu ocazia fuziunii sau a încorporării în altă entitate.

· **BILANȚ BANCAR** (engl. BANKING BALANCE SHEET; fr. BILAN BANCAIRE). Bilanțul care trebuie să fie întocmit de bănci, în conformitate cu legislația care reglementează activitatea bancară.

BILANȚ CONSOLIDAT (INTEGRAT) (engl. STRENGTH BALANCE SHEET; fr. BILAN INTEGRAT). Este destinat prezentării situației nu numai a unei societăți luată separat, ci în ansamblul grupului căruia îi aparține, considerat ca o entitate unică. Pentru aceasta sînt cumulate bilanțurile societăților componente, procedîndu-se la anularea dublelor înregistrări, la compensarea creanțelor reciproce și eliminarea unor sume, cum ar fi participările la capitolul subsidiarelor, cu scopul de a se obține un singur document sintetic pe întregul grup.

BILANȚ INTERMEDIAR (engl. INTERMEDIARY BALANCE SHEET; fr. BILAN INTERMEDIAIRE). Bilanțul publicat la intervale regulate - semestrial sau trimestrial - în cursul unui exercițiu financiar pentru a face cunoscute rezultatele provizorii obținute.

BILANȚ DE ÎNFIINȚARE (engl. ESTABLISHMENT BALANCE SHEET; fr. BILAN DE FONDATION). Document în care se înscriu sursele, mărimea și structura mijloacelor financiare inițiale ale unei societăți, înainte de începerea activității.

BILANȚ DE LICHIDARE (engl. CLEARANCE BALANCE SHEET; fr. BILAN DE LIQUIDATION). Documentul întocmit atunci cînd societatea își încetează activitatea, reglementînd angajamentele, ca și patrimoniul său care este distribuit acționarilor, după achitarea obligațiilor față de creditori.

BILANȚ PREVIZIONAL (engl. ESTIMATED BALANCE SHEET; fr. BILAN ESTIMATIVE). Document care estimează situația patrimoniului, într-un moment din viitor, în vederea unor opțiuni în materie de investiții și plasamente.

BILANȚ SOCIAL (engl. SOCIAL BALANCE SHEET; fr. BILAN SOCIAL). Reprezintă un raport care arată sarcinile unei întreprinderi și prestațiile acesteia, în funcție de mediul social, avînd ca scop o informare lărgită a grupurilor sociale care sînt în relație cu întreprinderea, respectiv salariații, acționarii, clienții, furnizorii și marele pu-

blic. Bilanțul social cuprinde, între altele, enunțarea unei politici sociale, obiectivele și măsurile a căror realizare sînt prevăzute într-un raport asupra valorii adăugate obținute în întreprindere și a repartizării sale în economia națională.

BILET DE BANCĂ (engl. BANK NOTE; fr. BILLET DE BANQUE). Mijloc de plată apărut odată cu dezvoltarea creditului și pus în circulație sub formă de bancnote, cambii, cecuri, etc. de către banca centrală a statului, îndeplinind funcția banilor ca mijloc de plată.

BILET IPOTECAR (engl. MORTGAGE NOTE; fr. BILLET HYPOTHECAIRE). Hîrtie de valoare emisă de stat și garantată cu ipoteci asupra unor domenii ale statului. În România, pentru prima oară au fost emise bilete ipotecare în anul 1877, în vederea asigurării statului cu mijloacele bănești necesare finanțării Războiului de Independență.

BILET LA ORDIN (engl. PROMISSORY NOTE; fr. BILLET A ORDRE). Titlu de credit girabil, formal și complet care constată angajamentul emitentului (semnatarului) de a plăti el însuși beneficiarului sau la ordinul acestuia, o sumă de bani, la o dată determinată. Legea bancară definește, în mod implicit, biletul la ordin prin indicarea, într-un formular tipizat, a elementelor pe care acesta trebuie să le conțină și anume: denumirea de bilet la ordin, exprimat în limba în care acesta este redactat, promisiunea necondiționată de a plăti o sumă determinată, scadența, locul plății, numele persoanei căreia sau la ordinul căreia se va plăti, data și locul în care a fost emis biletul la ordin, semnătura celui care emite biletul la ordin.

BILET DE TEZAUR (engl. TREASURY NOTE; fr. BILLET DU TRESOR). Formă a împrumuturilor contractate pe piața internă, inclusiv la banca centrală, pe termen scurt. În unele țări, emisiunea de bilete de tezaur este plafonată prin lege, în timp ce în altele aceasta este nelimitată. În acest din urmă caz, emisiunea de bilete de tezaur din instrument de trezorerie (de acoperire a golurilor temporare de casă) se transformă în mijloc de echilibrare a bugetului de stat (de acoperire a deficitului bugetar). Se emit numai sub formă contabilă, pe termen de 13, 26 sau 52 de săptămîni; nu sînt purtătoare de dobîndă, dar se vînd cu rabat, urmărind ca la maturitate - scadență - investitorul să încaseze valoarea lor nominală.

BILL OF EXCHANGE. Este expresia prin care, în terminologia dreptului comercial englez, se desemnează conceptul de cambie.

BIROU COMERCIAL (engl. COMMERCIAL TRADING OFFICE; fr. BUREAU COMMERCIAL). Compartiment operativ, fără personalitate juridică, implantat în străinătate de către o societate de comerț exterior, ori de cîte ori derularea operațiunilor de comerț exterior impune urmărirea livrării mărfurilor la utilizatorul final, iar punerea produselor în funcționare necesită asistență tehnică și service din partea producătorului exportator. Principalele funcții îndeplinite de acesta sînt:

- asigurarea unui contact permanent cu piața locală în vederea promovării vînzărilor;
- acordarea de sprijin în vederea pregătirii și desfășurării tratativelor;
- urmărirea la fața locului a modului de derulare a contractelor încheiate;
- coordonarea activității de asistență tehnică și service post - vînzare;
- asigurarea unui flux informațional privind situația conjuncturii pieței, nivelul prețurilor practicate, condițiile tehnice și comerciale oferite de concurență.

BIROUL TRANZACȚIILOR PE CREDIT (engl. OFFICE OF CREDIT TRANSACTIONS; fr. BUREAU DES TRANSACTIONS SUR CREDIT). Compartiment al unei companii de investiții care ține evidența tranzacțiilor efectuate în conturile de siguranță a vînzărilor în absență și care acordă credite investitorilor.

BLOCAREA CONTULUI (engl. ACCOUNT'S OBSTRUCTION; fr. BLOCAGE DU COMPTE). Este o situație în care se găsește contul curent, contul de disponibil sau orice alt cont deschis la o bancă comercială a unui agent economic, din care nu se pot efectua operații pentru satisfacerea obligațiilor exigibile ale titularului de cont. Cauzele principale care generează blocarea contului pot fi dezechilibrul dintre încasări și plăți care determină lipsa lichidităților și epuizarea disponibilului în cont; acumularea de titluri exigibile acceptate de titularul de cont care depășesc disponibilul în cont; nerespectarea regulilor bancare convenite cu titularul la deschiderea contului; poprirea disponibilului prin ordonanța unei instanțe de judecată etc. Blocarea contului poate fi temporară, pînă la restabilirea capacității de plată a titularului de cont sau, constituie un indiciu al încetării plăților și declarării falimentului. În contabilitatea agentului economic, blocajul contului bancar, respectiv, starea de incapacitate de plată se reflectă, de regulă, în dezechilibrul dintre soldurile conturilor de activ care reprezintă lichiditățile (în scădere) și soldurile conturilor de pasiv care reprezintă obligațiile neonorate care se acumulează.

BLOCUL DE CONTROL (engl. CONTROL BLOCK; fr. BLOC DE CONTROLE). Indicator bursier care semnifică o sumă de titluri, a cărei importanță poate permite preluarea controlului unei societăți. Procedura de negociere a blocurilor de control este reglementată de comisia operațiunilor de bursă și este supusă unor formalități și obligații determinate. În ziua tranzacției, camera sindicală publică un aviz care menționează: identitatea cumpărătorului și a vînzătorului, numărul de titluri care fac obiectul tranzacției, cursul la care a fost realizată tranzacția, durata în timpul căreia cumpărătorul va figura ca achizitor în bursă. Cumpărătorul are obligația de a achiziționa orice cantitate de titluri care ar putea fi oferită, în timpul a cel puțin cincisprezece ședințe de bursă, începînd de la publicarea avizului de cesiune a blocului.

BOICOT (engl. BOYCOTT; fr. BOYCOTTAGE). Sancțiune economică care poate fi folosită în scopuri politice sau economice. Are loc atunci cînd o parte refuză să furnizeze bunuri sau să presteze servicii, ori să achiziționeze bunuri sau servicii de la o altă parte.

BOOM (fr. SURCHAUFFE). Perioadă de expansiune a afacerilor; este opusul prăbușirii sau recesiunii. Un boom atinge punctul maxim cînd economia lucrează la întreaga capacitate.

BON (engl. NOTE; fr. BON). Document justificativ (purtător de informații) cu circulație în interiorul întreprinderii, care exprimă de regulă circulația sau consumul unor valori ori confirmarea unor activități. Are o utilizare foarte variată, în funcție de natura operației pe care o reprezintă (bon de consum, bon de lucru, bon de mișcare a mijloacelor fixe, bon de predare - transfer, bon de restituire, etc.). Bonul de vînzare are și o circulație în afara întreprinderii, un exemplar fiind predat cumpărătorului de mărfuri cu amănuntul.

BON DE CASĂ (engl. NOTE OF HOUSE; fr. BON DE MAISON)

1. Este un document de casă.

2. În sens financiar - bancar, constituie o metodă de creare a depozitelor la termen. Acestea sînt bonuri cu scadență fixă pe care le emit băncile cu acordarea unei dobînzi. Subscriitorul unui bon de casă efectuează astfel un depozit al cărui termen este reprezentat de scadența bonului.

BON DE FOLOSINȚĂ (engl. USE NOTE; fr. NOTE D'USUFRUIT). Titlu cu sau fără valoare nominală care dă dreptul la o parte a beneficiului net și la produsul lichidării unei societăți și oferă posiblitatea de a subscrie noi acțiuni sau alte titluri de participație. Totuși, nu conferă nici un drept social. În cazul asanării societății, bonul de folosință poate deveni bon de recuperare.

BON DE PARTICIPAȚIE (engl. PARTICIPATION NOTE; fr. NOTE DE PARTICIPATION). Titlu care consemnează o participație la capitalul unei întreprinderi. El încorporează numai drepturi patrimoniale (dividende etc.) nu și drepturi sociale.

BON DE RECUPERARE (engl. RECOVERY NOTE; fr. NOTE DE RECUPERATION). Formă a bonului de folosință remis creditorilor sau acționarilor, în cazul asanării unei societăți și care se substituie creanțelor, respectiv, participațiilor acestora care sînt în acest fel amortizate.

BON DE TEZAUR (engl. TREASURE BILL; fr. BON DU TRESOR). Titlu financiar, de credit, negociabil, care se folosește în relațiile dintre stat și populație. El este un înscris, sub formă de titlu de obligații, pe care îl emite statul pentru sumele împrumutate de la populație sau de la bănci, în vederea acoperirii unor urgențe ale bugetului. Sumele împrumutate sînt pe termen scurt, statul plătind pentru ele dobîndă. Bonul de tezaur nu este revocabil.

BONIFICAȚIE (engl. BONUS; fr. BONIFICATION)

1. Plată suplimentară făcută salariaților de către conducere, de obicei, o răsplată pentru o activitate, o compensație (de exemplu pentru muncă periculoasă) ori pentru a distribui o parte din profiturile unui an comercial bun;

2. Plată neașteptată sau suplimentară.

BONITATE FINANCIARĂ (engl. FINANCIAL TRUSTWORTHINESS; fr. CONFIANCE FINANCIER). Formă a încrederii pe care o atestă o persoană fizică sau juridică în momentul solicitării unui credit, de a restitui la scadență, creditele contractate împreună cu dobînzile aferente, încrederea pe care o inspiră un solicitant de credit. Aprecierea bonității se face pe baza analizei bilanțului, precum și a modului în care au fost onorate în trecut, obligațiile contractuale. Bonitatea financiară a unei țări constă în capacitatea acesteia de a onora serviciul datoriei externe, oportunitatea contractării de noi împrumuturi externe. Mărimea bonificației financiare se apreciază pe baza indicatorilor datoriei externe, ponderea datoriei externe în totalul exporturilor, raportul tranșelor datoriei scadente față de volumul disponibilităților de economisire în perioada dată, solvabilitatea, capacitatea agentului de a produce profit.

BRAINSTORMING. Vezi METODA BRAINSTORMING.

BREVET DE INVENȚIE (engl. PATENT; fr. BREVET D'INVENTION). Constituie un act de garanție asupra proprietății industriale privind o anumită invenție. Pe lîngă garantarea dreptului de proprietate, brevetul de invenție are și alte funcții importante:

- de informare, cu privire la progresul științei și al tehnicii, concretizat în invențiile brevetate;
- de facilitare a transferurilor de invenții, de la un deținător la altul, ceea ce constituie un puternic stimulent pentru dezvoltarea comerțului și a cooperării economice internaționale;
- de comercializare a produselor realizate, pe baza invențiilor românești, brevetate în statele în care urmează a fi exportate.

Brevetele se pot comercializa prin următoarele forme:

- **cesiunea teritorială a brevetelor**, prin care inventatorul cedează la terți drepturile sau titlurile de proprietate industrială pe care le posedă, renunțînd definitiv la drepturile sale de proprietate pe teritoriul asupra căruia s-a convenit;
- **locația invențiilor brevetate**, prin care în loc să se vîndă mijloacele și utilajele brevetate, acestea, se dau în arendă altor firme și societăți industriale;
- **licențierea**, prin care se acordă permisiunea de către titularul unui brevet licențiator sau licențiar, în limitele și corespunzător prevederilor contractuale, unei terțe persoane (licențiat), în sensul abilitării de a folosi invenția. Prin licențiere, titularul legal al invenției brevetate nu înstrăinează

dreptul pe care-l posedă, ci doar acordă, integral sau parțial, permisiunea folosirii invenției;

- **licența exclusivă**, prin care licențiatorul acordă licențiatului dreptul exclusiv de utilizare a invenției, renunțînd la dreptul său de a acorda licențe similare altor persoane, precum și la utilizarea proprie a acestei invenții;

- **licența exclusivă deplină**, prin care licențiatorul are dreptul să acorde licențe simple sau sublicențe pe întreaga perioadă de valabilitate a brevetului, echivalînd cu cedarea brevetului;

- **licența exclusivă limitată**, prin care se menține caracterul de exclusivitate în ceea ce privește utilizarea industrială a licenței, dacă licențiatorul consimte ca acest drept să i se limiteze sub anumite aspecte, ca de pildă, limitarea sferei de aplicare a invenției licențiate, cea a dreptului de utilizare a obiectului contractului de licență, limitarea în timp;

- **licența neexclusivă**, prin care licențiatorul acordă licențiatului permisiunea de a folosi invenția în anumite limite și condiții prestabilite, rezervîndu-și atît dreptul de a o utiliza în continuare, precum și pe acela de a acorda licențe similare unor terțe persoane interesate. De regulă, licențiatul, posesor al unei licențe neexclusive, nu are dreptul de a valorifica, în continuare, licența achiziționată prin acordarea de sublicențe.

BROKER. Persoană fizică, specializată în mijlocirea și, respectiv punerea în legătură a vînzătorilor cu cumpărătorii, în vederea încheierii unor contracte, servicii. Brokerii primesc o primă de curtaj, concretizată printr-un anumit procent fie din valoarea contractului încheiat, fie calculat pe unitatea de marfă contractată (bucată, tonă, vagon), serviciile prestate limitîndu-se la tranzacțiile zilei în funcție de cererea și oferta de mărfuri. Brokerii nu întrețin cu vînzătorii și cumpărătorii de mărfuri relații contractuale de durată.

BROKER BURSIER (engl. FOREIGN EXCHANGE BROKER; fr. BROKER BOURSIER). Agent care este specializat în tranzacții cu monede străine pe piețele de schimb valutar (burse). Cele mai multe tranzacții se efectuează între băncile comerciale și guverne. Agenții nu efectuează, de obicei, tranzacții directe cu publicul ori cu firmele care solicită valută străină pentru cumpărarea unor bunuri de import (aceștia cumpără valuta de la băncile comerciale). Veniturile acestor agenți de bursă provin din comisionul plătit pentru fiecare tranzacție.

BROKER FINANCIAR (engl. MONEY BROKER; fr. BROKER FINANCIER). Persoană care intermediază împrumuturi pe termen scurt pe piața financiară (bursă), de exemplu între bănci, firme care se ocupă de scontarea polițelor și cei care negociază hîrtii de valoare; acești brokeri nu împrumută chiar ei bani, ci acționează pe baza unui comision intermediind împrumuturi de la o zi la alta sau imediat. Acest tip de brokeraj se întîlnește frecvent pe piața financiară engleză.

BROKERAJ. Operație prin care agenții bursieri acționează ca mandatari, pe bază de comision, în numele și pe contul unui membru al bursei sau al unei persoane din afara bursei.

BUGET (engl. BUDGET; fr. BUDGET). Termen de origine anglo - saxonă, care recapitulează toate resursele (veniturile) și toate obligațiile (cheltuielile) unei entități economice. Există: buget de stat, buget local, buget de venituri și cheltuieli al unei societăți comerciale etc.

BUGET DE CAPITAL (engl. CAPITAL BUDGET; fr. BUDGET DE CAPITAL). Reprezintă ansamblul sumelor alocate de o entitate economică pentru viitoarele cheltuieli de capital. Bugetul de capital poate să cuprindă o perioadă limitată de timp, dar poate să vizeze o perioadă mai lungă decît intervalul contabil.

BUGET AL ECONOMIEI NAȚIONALE (engl. NATIONAL ECONOMY BUDGET; fr. BUDGET DE L'ECONOMIE NATIONALE). Tablou care reflectă toate resursele societății (națiunii) și destinația lor, cuprinzînd informații previzionale în legătură cu producția, repartiția, consumul produsului intern brut, precum și cu privire la formarea și utilizarea resurselor bugetului de stat. Bugetul economiei naționale este conceput ca un ansamblu de conturi ale națiunii care descriu, pentru anul în curs și pentru anul următor, previziunile asupra tuturor agenților economici din țara respectivă.

Bugetul economiei naționale este numai un instrument cu ajutorul căruia guvernul se informează asupra situației economico - financiare a țării. Acest instrument nu are caracter de lege, el nu se substituie bugetului de stat. Cu ajutorul bugetului economiei naționale, guvernul poate identifica efectele directe și indirecte produse în economie prin aplicarea unor măsuri care vizează creșterea economică.

BUGET DE FAMILIE (engl. FAMILY BUDGET; fr. BUDGET DE FAMILLE). Tablou care oglindește: veniturile pe surse, cheltuielile și consumul după destinație și alte aspecte privind nivelul de trai al unei gospodării (familii), înregistrate în mod sistematic, în ordine cronologică (zi de zi) în fiecare lună, pe un eșantion științific alcătuit.

BUGET PROMOȚIONAL (engl. PROMOTIONAL BUDGET; fr. BUDGET PROMOTIONNEL). Plan financiar prin care se repartizează cheltuielile între diferitele medii de receptare a reclamei și se asigură controlul asupra viitoarelor acțiuni din cadrul programului de marketing publicitar.

BUGET DE TIMP (engl. TIME BUDGET; fr. BUDGET DE TEMPS). Înregistrare statistică care caracterizează cu ajutorul unor indicatori modul de utilizare a timpului, și îndeosebi a timpului liber, de către anumite colectivități omogene de oameni, într-un interval de 24 ore.

BUGET DE STAT (engl. STATE BUDGET; fr. BUDGET DE L'ETAT). Document previzional în care se înscriu nivelul cheltuielilor care se vor efectua în viitor, precum și mărimea veniturilor care pot fi mobilizate la dispoziția statului. Încasarea veniturilor și efectuarea cheltuielilor publice nu sînt posibile decît dacă bugetul de stat a devenit lege, prin aprobarea lui de către Parlamentul țării.

Rolul bugetului de stat în economia de piață se manifestă pe plan financiar și economic.

Din punct de vedere financiar, bugetul de stat asigură mobilizarea și dirijarea resurselor financiare necesare îndeplinirii funcțiilor și sarcinilor statului.

Din punct de vedere economic, rolul bugetului de stat s-a accentuat datorită contribuției sale sporite la realizarea obiectivelor politicii economice și sociale a guvernului, în fiecare etapă. Rolul economic al bugetului de stat se concretizează în încercările statului de a utiliza impozitele, taxele, subvențiile și alte cheltuieli publice ca pîrghii economice, ca instrumente de influențare a conjuncturii economice.

BUGET DE VENITURI ȘI CHELTUIELI (engl. INCOMES AND EXPENDITURE BUDGET; fr. BUDGET DE REVENUES ET FRAIS). Documentul care fundamentează activitatea financiară și direcționează executarea acesteia, pe o perioadă de gestiune determinată, a agenților economici. În același timp, acest buget constituie instrumentul de realizare (înfăptuire) a autonomiei financiare a întreprinderilor publice.

Bugetul de Venituri și Cheltuieli se elaborează în corelație cu programul de producție pentru a se asigura, pe de o parte, realizarea veniturilor și a celorlalte resurse necesare, iar pe de altă parte, fundamentarea posibilităților de finanțare a cheltuielilor.

BULETIN DE BURSĂ (engl. EXCHANGE BULLETIN; fr. BULLETIN BOURSIER). Publicație periodică de bursă, în cadrul căreia se menționează, atît cursul hîrtiilor de valoare, cît și prețurile mărfurilor.

BULLISH

1. Piață a titlurilor financiare cu prețuri ascendente, în urcare;

2. Poziția unui investitor care urmărește obținerea de profit din tranzacții financiare sau cu mărfuri, numai în condițiile în care prețul lor pe piață va crește.

BUN (engl. GOOD; fr. BIEN). Element al activului patrimonial, identificabil și măsurabil, corporal sau necorporal, care satisface o anumită trebuință individuală sau socială.

În sens general, bunurile se împart în:

- bunuri libere, care se găsesc în cantități relativ nelimitate (aerul, lumina solară etc.)
- bunuri economice, care au un caracter limitat, existente și desprinse din mediul natural sau produse de oameni și care satisfac necesitățile oamenilor.

Bunurile economice se manifestă numai în legătură cu nevoile umane, cu caracter de disponibilitate (există posibilități tehnice și economice pentru producerea lor) și de raritate relativă. Bunurile economice se grupează în:

A. Bunuri materiale (corporale)

B. Servicii (necorporale)

Bunurile care formează obiectul tranzacțiilor pe piață se numesc bunuri comerciale, mărfuri, iar cele care nu fac obiectul vînzării - cumpărării se numesc colective, nemarfare (bunuri destinate autoconsumului, serviciilor publice și particulare, cu caracter nelucrativ, serviciilor legate de securitatea socială, de păstrarea ordinei și securității naționale etc.).

Din punct de vedere juridic, se clasifică în :

- bunuri imobiliare, în care se includ terenurile de orice fel, clădirile, diversele construcții etc.
- bunuri mobiliare, care desemnează acea parte a patrimoniului național sub formă de bani, hîrtii de valoare, polițe de asigurare, metale și pietre prețioase, bijuterii, opere de artă etc.

BUN CURAT (engl. FAIR GOOD; fr. BIEN PROPRE). Calitatea unui obiect de a fi acceptat drept colateral într-un împrumut sau tranzacție după ce i s-a stabilit apartenența și faptul că este degrevat de orice altă obligație.

BUNURI FUNGIBILE (engl. SUBSTITUTABLE GOODS). Lucruri care pot fi înlocuite cu altele de aceeași natură. Titlurile la purtător sînt bunuri fungibile și pot fi schimbate unele cu altele fără nici o altă formalitate.

BUNURI LICHIDE (engl. LIQUID GOODS; fr. BIENS LIQUIDES). Bunuri sub formă de bani, sau care pot fi repede convertibile în bani. Bunurile lichide ale unei bănci comerciale sînt monezile, bancnotele etc.

BUNURI DE UNICĂ FOLOSINȚĂ (engl. SINGLE-USE GOODS; fr. BIENS D'EMPLOI UNIQUE). Bunuri folosite într-un singur proces de consum sau producție.

BURSĂ. (engl. STOCK EXCHANGE; fr. BOURSE)

1. Instituție oficială, privată sau de stat, constituită pe baza unui act normativ și supravegheată de stat, prin mijlocirea căreia se efectuează tranzacții cu diferite mărfuri fungibile, după mostre și standarde, se negociază diferite valori mobiliare, efecte de comerț, valute străine, devize și se efectuează operațiuni de asigurări;

2. Reprezintă o tehnică de tranzacții, specifică economiei de piață; are un caracter concurențial, concentrează cererea și oferta de mărfuri, servicii, valori (efecte de comerț) și devize; se desfășoară după o procedură determinată potrivit unui program, într-un loc cunoscut, în prezența vînzătorilor și a

cumpărătorilor sau a reprezentanților acestora.

Bursa prezintă o serie de caracteristici: are un caracter colectiv, activitatea desfășurîndu-se conform regulamentului propriu și sub supravegherea autorităților competente; comercializarea la bursă se face în mod public, în cadrul unor sedințe fixate potrivit programului bursei. Prețurile stabilite la bursă (cotațiile) sînt operativ difuzate prin mijloacele de informare în masă, fiind accesibile tuturor celor interesați; este o piață concurențială.

3. Este, în același timp, o piață care funcționează permanent, ca un barometru al economiei de piață, un indicator al situației economice dintr-o țară, un mijloc de influență al prețurilor la intern și extern, o societate comercială pe acțiuni, un loc unde se întîlnesc comercianți, industriași, bancheri, armatori, asiguratori și intermediari în vederea negocierii mărfurilor, valorilor publice sau private și pentru a încheia o afacere avînd la bază cererea și oferta.

Primele burse au luat ființă la Anvers în anul 1531, la Londra în anul 1554, la New York în 1862.

În România, bursa este amintită oficial în anul 1840 în Muntenia, cu referire la piața de cereale. În anul 1868 în Camera de Comerț și Industrie, sub conducerea lui Constantin Iorghidan și Socec s-a prezentat un proiect de lege pentru înființarea bursei. La 4 iunie 1881 apare prima lege asupra bursei, avînd ca inspirație regulamentul Companiei Agenților de Schimb de la Paris. În 1882 ia ființă prima bursă în România pe strada Lipscani, la nr.10.

În anul 1904, în luna mai apare o nouă lege a bursei. În anul 1911, Bursa se mută în sediul actualei Biblioteci Centrale de Stat, iar în anul 1929, apare o nouă lege privind autonomia bursei în România.

Tipuri de burse:

- burse generale; - unde se negociază mărfuri și hîrtii de valoare (ex. Amsterdam, Rotterdam, Rio de Janeiro)
- burse specializate în mărfuri, de exemplu: bursele de metale, de cafea, de bumbac, de cauciuc, de produse agricole
- burse specializate de valori, de efecte (acțiuni și obligațiuni) și de devize
- burse pentru operațiuni ajutătoare comerțului internațional (burse de asigurări sau burse de navlosiri).

BURSĂ DE MĂRFURI (engl. PRODUCE EXCHANGE; fr. BOURSE DE MARCHANDISES). Acel tip de bursă care are ca funcție de bază centralizarea și mijlocirea tranzacțiilor comerciale pentru mărfuri fungibile - înrudite calitativ, substituibile și perfect convertibile. Pentru ca bursa să funcționeze în bune condiții trebuie să îndeplinească o serie de cerințe. Condiția esențială ca o marfă să poată face obiectul tranzacțiilor la bursă este ca ea să nu-și schimbe calitatea în timp, să fie omogenă, standardizată.

La bursele de mărfuri, vînzătorul nu-și etalează marfa, ci prezintă un document prin care face dovada că este posesorul ei. Cumpărătorul nu are nevoie să vadă marfa întrucît cunoaște cu exactitate, din documentație, toate calitățile acesteia.

Bursa aduce avantaje importante atît producătorilor cît și consumatorilor, prin repartizarea mai echilibrată a riscurilor, prin uniformizarea practicilor comerciale și printr-o mai bună informare a tuturor celor interesați.

Bursele joacă un rol esențial în stabilirea prețurilor respective pe piața internațională, prin cotațiile care au loc și care sînt înscrise pe liste oficiale publicate pentru deschiderea, închiderea bursei și încheierea efectivă a tranzacțiilor.

După modul în care pot fi încheiate tranzacțiile și cotațiile la bursă, acestea sînt de două feluri:

- cu livrare imediată, pentru disponibilul existent, în momentul încheierii tranzacțiilor;
- cu livrare la scadență sau la termen, care reprezintă o formă specifică de realizare a afacerilor, cînd cumpărătorul și vînzătorul își acordă reciproc credit; livrarea și plata făcîndu-se la termene convenite. Acest gen de tranzacții permite realizarea unor jocuri de bursă, vînzări și revînzări în vederea

obținerii de cîștiguri, rezultate din diferențele de preț sau la cotațiile de bursă.

BURSĂ DE VALORI (engl. STOCK EXCHANGE; fr. BOURSE DES VALEURS). Instituție de o importanță deosebită, în ansamblul mecanismelor de reglare a economiei de piață, deținînd o poziție dominantă pe piețele interne de capital și pe piața internațională. Bursele de valori reprezintă piețe de capital oficiale unde se vînd și se cumpără valori mobiliare. În cadrul acestor piețe participă bănci, instituții financiare, întreprinderi și companii industriale și comerciale care efectuează tranzacții cu valori mobiliare în scopul mobilizării de capitaluri financiare pe termen mijlociu și lung, solicitate de realizarea unor importante acțiuni economice și sociale pe plan național și internațional.

Bursele de valori sînt organisme foarte sensibile la multiplele influențe pe care le declanșează evenimentele de ordin economic, social-politic și valutar. Ele pun în evidență starea conjuncturală a economiei, înregistrează mersul afacerilor marilor companii industriale și comerciale, culeg și prelucrează informații privind situația economico - financiară și a balanțelor de plăți externe ale altor țări etc.

Denumite și burse de fonduri, negociază hîrtii de valoare sau efecte comerciale: acțiuni, obligațiuni, bonuri de tezaur, alte titluri de proprietate industrială, precum și metale prețioase. Bursele de valori îmbină activitatea de plasament de capital pe termen lung cu operațiunile speculative care se desfașoară în scopul obținerii de profituri din diferențele de curs ale hîrtiilor de valoare comercializate.

BUSINESS (fr. AFFAIRES). Termen generic care desemnează afaceri exercitate de unități producătoare, comerciale, financiare, din sectorul privat sau public. Unitățile de business pot fi de diferite feluri și dimensiuni, de la cele mici pînă la conglomerate internaționale cu filiale în toată lumea. Afacerea (business) poate aparține unui singur întreprinzător, care își asumă riscul întregii afaceri sau mai multor persoane asociate, care se înțeleg să împartă într-un mod specific drepturile și obligațiile.

C

CAB (COMISIA DE ARBITRAJ BUCUREȘTI) (engl. BUCHAREST ARBITRATION COMMISSION; fr. COMMISSION D'ARBITRAGE DU BUCAREST). Organ de arbitraj instituțional cu caracter permanent și nestatal, de naționalitate română, avînd sediul localizat în exclusivitate în România, precum și deplina independență în activitatea de soluționare a litigiilor care îi sînt date în competență. CAB a fost înființată în 1953; este unica instituție de acest gen din țara noastră și funcționează pe lîngă Camera de Comerț și Industrie.

CACM (PIAȚA COMUNĂ A AMERICII CENTRALE) (engl. CENTRAL AMERICA'S COMMON MARKET; fr. MARCHE COMMUNE D'AMERIQUE CENTRALE). Organizație economică internațională cu caracter regional, care a luat ființă în 1980, avînd sediul la Guatemala City. Este formată din instituții și organe comunitare: Comisia ministerială, Comisia tripartită, Secretariatul permanent, Banca Centro-Americană, Camera de Compensații, Federația Camerelor de Comerț, Federația Camerelor și Asociațiilor Industriale. CACM și-a propus liberalizarea schimburilor și intensificarea comerțului interzonal, aplicarea unui tarif vamal comun față de terți, înfăptuirea de proiecte comune în sectoarele industriei, agriculturii, financiar și al infrastructurii ș.a. În îndeplinirea obiectivelor propuse statele membre au suprimat, pînă în prezent, taxele vamale pentru circa 95% din produsele realizate în zonă și au convenit ca tariful vamal comun față de terți să protejeze aproximativ 99% din pozițiile tarifare.

CADASTRU FUNCIAR (engl. REGISTER LAND; fr. CADASTRE FONCIER). Formă de evidență a tuturor proprietăților funciare și a reprezentării lor topografice pe hîrtii. În registrul cadastral sînt trecute datele obținute prin lucrările de identificare, măsurare și ridicare în plan a parcelelor situate pe un anumit teritoriu, conținînd pentru fiecare parcelă următoarele date:

- numărul topografic;
- suprafața;
- categoria de folosință (arabil, pășune, clădiri etc.);
- situația periodică;
- numele posesorului parcelei.

CAIET DE SARCINI (engl. ARTICLES AND CONDITIONS; fr. CAHIER DES CHARGES). Important document al mecanismelor de angajare a unei licitații întocmit de către organizatorii licitației sau reprezentanții acestora, conținînd totalitatea bunurilor și serviciilor, condițiile contractuale și o serie de instrucțiuni pentru ofertanți.

Caietul de sarcini cuprinde:

- denumirea și descrierea amănunțită a bunurilor și serviciilor care fac obiectul licitației;
- detalierea tehnică, economică, financiară, juridică, procedurală sau de alt ordin a unor drepturi și obligațiuni care fac parte integrantă dintr-un contract economic, din condițiile de participare la o licitație publică sau din alte relații cu caracter specific;
- condițiile contractuale, cum ar fi: termenul și locul unde vor fi expediate ofertele, opțiunile cumpărătorului referitoare la condițiile de plată, termenul de livrare, eventualele preferințe ale cumpărătorului pentru anumite facilități de plată, modul de detaliere în care vînzătorul trebuie să comunice prețul ofertei etc.;
- instrucțiuni pentru ofertanți.

CALCULAȚIE (engl. CALCULATION; fr. CALCUL). Totalitatea operațiilor matematice efectuate într-o ordine logică pentru determinarea, pe baza unor principii sau norme metodologice prestabilite, a indicatorilor economici sau financiari, reprezentarea pe baza datelor furnizate de contabilitate a unor procese de prelucrare industrială, consumul de resurse sau al rezultatelor activității întreprinzătorilor (calculația costurilor de producție, a cheltuielilor comune ale secției și ale unității etc.). Datele calculației pentru sectorizarea cheltuielilor aferente activității de bază, activității auxiliare, celor comune ale secțiilor, cheltuielilor generale ale unității ca și cheltuielile de desfacere se evidențiază în conturi de calculație grupate în clasa conturilor analitice și de gestiune. Costul producției obținute și al celei în curs de fabricare se grupează, de asemenea, în aceleași clase de conturi.

Dezvoltarea în analitic a conturilor din această clasă constituie o prerogativă managerială. Calculațiile stau și la baza elaborării bugetelor de venituri și cheltuieli, a proiecțiilor care fundamentează planurile de afaceri, studiile de marketing etc.

CALCULAȚIE A COSTURILOR (engl. COSTS CALCULATION; fr. CALCUL DES COUTS). Ansamblul de calcule efectuate, după anumite reguli, în scopul determinării aportului fiecărei cheltuieli pe un produs, serviciu, lucrare etc.

CALL. Termen american care desemnează o opțiune pentru cumpărarea de acțiuni, de devize sau alte valori, într-o perioadă determinată și la un preț fixat dinainte. Corespunde unei prime tratate la bursa opțiunilor. Noțiunea contrară este „put".

CALL LOANS. Prin acest termen sînt denumite, în SUA, creditele acordate de pe o zi pe alta (deci rambursabile imediat și fără preaviz) mai ales broker-ilor pentru executarea de operațiuni cu titluri.

CALL MONEY. Bani de pe o zi pe alta.

CAMBIE (engl. BILL OF EXCHANGE; fr. LETTRE DE CHANGE). Titlu de credit în temeiul căruia o persoană (emitent) se obligă să plătească necondiționat, sau dispune să se plătească tot astfel de către altă persoană, la data și locul indicate în cambie, o sumă de bani aceluia pe care cambia îl desemnează. Cambia este de două feluri: bilet sau ordin și trată sau poliță. Altfel spus: ordinul dat de o persoană numită tras, de a plăti necondiționat o sumă de bani determinată, la scadență și la locul menționat în cuprinsul titlului. Elementele esențiale ale cambiei sînt:
- denumirea de cambie înscris în textul ei;
- ordinul pur și simplu de a plăti o sumă determinată;
- numele persoanei care trebuie să plătească, trasul;
- scadența care poate fi: la vedere, la un anumit termen de la vedere, la un anumit termen de la data emiterii sau la o zi fixă, calendaristică;
- locul unde trebuie efectuată plata;
- numele beneficiarului;
- data și locul emiterii;
- semnătura tragătorului.

CAMBIE AGRICOLĂ (engl. AGRICULTURAL BILL OF EXCHANGE; fr.

LETTRE DE CHANGE AGRICOLE). Un tip special de cambie, diferită de cambia comercială. Se emite în principal pentru nevoile de credite, pe termen mijlociu, ale agricultorilor. Cambia agricolă presupune un împrumut acordat direct producătorului agricol și numai pentru scopuri agricole. Cambia agricolă cuprinde cauza expresă a emiterii ei.

Deci, cambia agricolă trebuie concepută, în primul rînd, ca un mijloc mai sigur de încasare a creditelor pe termen mijlociu acordate agricultorilor, fiind în același timp un instrument de circulație de prim ordin. Recuperarea ușoară a creditelor acordate pe baza unei cambii agricole, înzestrată cu privilegii speciale și posibilitatea reescontării sale, determină băncile să acorde creditele de care agricultorii au nevoie.

Privită, din punct de vedere al debitorului și creditorului, cambia agricolă trebuie să fie un titlu ușor constituibil, să fie ușor transmisibilă și reescontată și să implice privilegii care să garanteze o încasare sigură și rapidă a creanței, de care să fie satisfăcuți toți deținătorii ei. Fiind un titlu de drept, cambia agricolă trebuie să pună pe același plan interesele debitorului și ale creditorului. Ea are caracteristicile unui titlu executor, dar și circulator (de circulație).

Cambia presupune constituirea unui gaj care se menționează pe verso-ul ei. Prin aceasta, cambia agricolă devine un titlu de credit pe termen mijlociu, privilegiat și executoriu, un titlu reescontabil și circulatoriu, ceea ce actul de gaj și polița obișnuită nu sînt.

CAMBIST (engl. DEALER). Specialist bancar în comerțul cu devize.

CAMERA DE COMERȚ ȘI INDUSTRIE A ÎNTREPRINZĂTORILOR PARTICULARI DIN MUNICIPIUL BUCUREȘTI (C.C.I.-PART). Organizație profesională, independentă, non-guvernamentală, de utilitate publică al cărei obiectiv este să promoveze interesele comerciale și patronale ale membrilor ei pe plan intern și internațional, în condițiile economiei de piață, pe baza principiilor liberei inițiative și a concurenței loiale. Specific acestei organizații este caracterul privat al capitalului social al societăților comerciale membre.

C.C.I.-Part s-a înființat din inițiativa unor întreprinzători particulari și funcționează ca persoană juridică conform Decretului Lege nr. 139/1990.

CAMERA DE COMERȚ INTERNAȚIONAL (C.C.I.) (engl. INTERNATIONAL CHAMBER OF COMMERCE; fr. CHAMBRE DE COMMERCE INTERNATIONALE). Organizație privată și fără apartenență politică, al cărei sediu este la Paris și care reunește camere de comerț naționale și asociații profesionale. Are drept scop ameliorarea relațiilor economice în lume.

CANAL DE DISTRIBUȚIE (engl. DISTRIBUTION CHANNEL; fr. CANAL DE DISTRIBUTION). Drumul parcurs de un produs de la sursă la destinatarul final. El indică itinerarul sau circuitul deplasării. Termenul are cea mai frecventă utilizare în legatură cu distribuția produselor. În acest caz, canalul de distribuție reprezintă distanța și modalitatea de trecere a unui produs de la unitatea producătoare la consumatorul final, precum și intermediarii implicați în deplasarea respectivă. Canalul de distribuție se caracterizează prin trei dimensiuni: lungime, lățime, adîncime.

Lungimea reprezintă numărul de intermediari prin care trece produsul pînă la consumatorul final.

Lățimea este dată de numărul unităților prin care se asigură desfacerea produsului în cadrul unei anumite etape a circuitului.

Adîncimea reprezintă gradul în care canalul se apropie de punctul final, de consum.

Rețeaua canalului de distribuție a produselor trebuie să se caracterizeze printr-un mare grad de flexibilitate spre a se putea adapta cu maximum de operativitate la schimbările de mediu, pentru a satisface cît mai bine cerințele consumatorilor.

CAP AL GOSPODĂRIEI (engl. HOUSE HOLDER; fr. CHEF DU MENAGE). Persoana recunoscută, ca atare, de ceilalți membrii ai gospodăriei.

CAPACITATE BENEFICIARĂ (engl. BENEFICIARY CAPACITY; fr. CAPACITE BENEFICIAIRE). Aptitudinea unei întreprinderi de a obține un beneficiu convenabil în raport cu fondurile sale proprii. Ea poate fi exprimată și ca procent din beneficiul net în raport cu capitalurile investite.

CAPACITATE CAMBIARĂ (engl. BILL OF EXCHANGE CAPACITY; fr. CAPACITE DE LETTRE DE CHANGE). Aptitudinea de a se angaja prin intermediul unor cambii și, deci, de a fi supus dreptului cambiar.

CAPACITATE DE FINANȚARE (engl. FINANCING CAPACITY; fr. CAPACITE DE FINANCEMENT). Ansamblul de operații care permit unei unități economice de a-și asigura resursele monetare și financiare.

CAPACITATE DE PLATĂ (engl. PAYMENT CAPACITY; fr. CAPACITE DE PAIEMENT).

1. Reprezintă capacitatea debitorului de a face față angajamentului pe care și l-a luat de a plăti o sumă de bani, la un anumit termen;

2. Exprimă starea în care se află o întreprindere și care îi permite să facă față în orice moment plăților exigibile. Reprezintă, deci, o solvabilitate imediată. Indicatorul capacității de plată se determină raportînd disponibilitățile bănești din cont și numerar și creditele negociate, la obligațiile de plată cu scadență imediată.

3. În sistemul bancar internațional, reprezintă un criteriu de apreciere a riscului de țară, privind riscul neplății, la nivelul mai multor țări, acționînd pe „principiul dominoului".

Capacitatea de plată a țării respective în raport cu serviciul datoriei externe se exprimă prin: asigurarea mijloacelor financiare pentru a acoperi serviciul datoriei externe, atît publice cît și private; datoria externă ca procent din Produsul Național Brut; numărul de luni de importuri care pot fi acoperite din rezerva valutară a țării etc.

CAPACITATE DE PRODUCȚIE (engl. PRODUCTION CAPACITY; fr. CAPACITE DE PRODUCTION). Indicator economic care reprezintă producția maximă care poate fi obținută într-o perioadă dată, pentru o anumită structură și calitate a producției, în condițiile folosirii depline - intensive și extensive - a fondurilor fixe productive.

CAPITAL (engl. CAPITAL; fr. CAPITAL)

1. Categorie economică care exprimă totalitatea resurselor materiale, acumulate și reproductibile, care prin asociere cu ceilalți factori de producție, participă la realizarea de noi bunuri economice, în scopul obținerii unui profit. În această calitate, mai este cunoscut și prin denumirile formelor pe care le îmbracă de: capital real, capital tehnic sau fizic, bunuri investiționale, bunuri capital, bunuri instrumentale, capital echipament. După modul în care diferitele componente ale capitalului real participă la producție, se consumă și se înlocuiesc, acesta se întîlnește în practica curentă sub una dintre formele: **capital fix** și **capital circulant**, sau **capital fix, variabil și regulat**;

2. În sens financiar, este resursa care, cu timpul produce avantaje (profit). Este în relație pozitivă cu investirea și negativă cu consumul. Cîteodată se dă capitalului o definiție mai largă care permite includerea capitalului uman (de ex. o formă de învățămînt sau de pregătire care produce avantaje cu timpul). Este unul dintre factorii de producție care poate fi definit ca o „bogăție folosită pentru producție";

3. Constituie muncă economisită și investită, deci folosită pentru realizarea de produse și servicii. Capitalul este un drept, o relație între individ sau grup de indivizi și munca economisită și investită. Capitalul nu înseamnă bani sau numai bani, ci ansamblul cuprinzînd bani, mașini, echipamente, clădiri, materii prime și materiale, pămînt, hîrtii de valoare, creanțe, deci total active.

Capitalul, ca noțiune economică, reprezintă un element important în analiza și măsurarea funcționării eficiente a oricărui agent economic.

CAPITAL ANGAJAT (engl. EMPLOYED CAPITAL; fr. CAPITAL ENGAGE). Acea parte a capitalului implicat într-o afacere, care constă din totalitatea bunurilor existente din care se scad datoriile curente. Datoriile curente sînt acelea care furnizează resurse pentru mai puțin de un an. Excluderea acestora ajută la evitarea fluctuațiilor în totalul bunurilor, care în caz contrar, ar putea să afecteze comparațiile bazate pe date referitoare la un șir de ani.

CAPITAL AUTORIZAT (engl. AUTHORIZED CAPITAL; fr. CAPITAL AUTORISE). Capitalul care ia naștere din dreptul acordat consiliului de administrație al unei societăți anonime de a emite acțiuni la concurența sumei autorizate a capitalului social.

CAPITAL BANCAR (engl. BANKING CAPITAL; fr. CAPITAL BANCAIRE). Resursă formată din: fondurile proprii ale băncilor și din fondurile obținute din depunerile diferiților agenți economici, care este folosită pentru acordarea de credite purtătoare de dobînzi, diferiților agenți economici.

CAPITAL BĂNESC (engl. CASH CAPITAL; fr. CAPITAL D'ESPECES). Forma inițială în care apare orice capital și care creează un profit deținătorilor. Sumă de bani care asigură deținătorului un profit prin folosirea lui (investiții, împrumuturi etc.)

CAPITAL CERUT (engl. SUBSCRIBED CAPITAL; fr. CAPITAL PRETENDU) (capital subscris). Nivelul capitalului prevăzut în statutul unei societăți care urmează să fie creată, capital care nu este încă eliberat în întregime.

CAPITAL CIRCULANT (engl. FLOATING CAPITAL; fr. CAPITAL CIRCULANT). Acea parte a capitalului real, concretizat în resurse materiale, care se consumă în întregime, într-un ciclu de producție și se înlocuiește după fiecare circuit economic. În cadrul acestuia sînt cuprinse materiile prime, materialele de bază și auxiliare, energia, combustibilul, apa, semifabricatele, resursele bănești etc. Circulația acestui capital are loc astfel: furnizorii aduc bunurile; acestea se vînd clienților care devin debitori, plătind eventual cash; acești bani gheață sînt utilizați pentru a plăti furnizorii, care aduc altă cantitate de marfă etc.

CAPITAL COMERCIAL (engl. TRADE CAPITAL; fr. CAPITAL COMMERCIALE). Acea parte a capitalului care apare sub formă de marfă și bani și care servește la transformarea mărfurilor în bani.

CAPITAL CONSTANT (engl. CONSTANT CAPITAL; fr. CAPITAL CONSTANTE). Acea parte a capitalului industrial care nu își schimbă mărimea valorii în procesul de producție. El își transmite total valoarea asupra noilor produse, pe măsură ce mijloacele de producție se consumă sau se uzează în procesul muncii.

CAPITAL DE DOTARE (engl. ENDOWMENT CAPITAL; fr. CAPITAL DE DOTATION). Capitalul social pus la dispoziția unei colectivități publice de către stat sau de către o municipalitate. Același termen desemnează și capitalul social pus la dispoziția unei sucursale de către întreprinderea care a deschis-o.

CAPITAL FICTIV (engl. FICTITIOUS CAPITAL; fr. CAPITAL FICTIF). Semnifică un titlu de proprietate existent sub forma hîrtiilor de valoare (acțiuni, obligațiuni, titluri financiare, cambii etc.) și care dă posibilitatea deținătorilor lui să obțină un venit sub formă de dividend sau dobîndă. Capitalul fictiv are un circuit separat de cel al capitalului real.

CAPITAL FINANCIAR (engl. FINANCIAL CAPITAL; fr. CAPITAL FINANCI-

ERE). Rezultatul unirii capitalurilor bancare cu cele industriale.

CAPITAL AL FIRMEI (engl. FIRM CAPITAL; fr. CAPITAL DE LA FIRME). Sumă exprimată în monedă națională sau străină care reprezintă aportul persoanelor fizice și / sau juridice materializat în semne monetare, bunuri în natură, mobiliare sau imobiliare, titluri, brevete ori alte disponibilități libere de sarcini ori servituți, care se transferă, în mod voluntar, în patrimoniul firmei în vederea realizării unui profit în exercițiul obiectului de activitate declarat. Modalitățile de constituire și titlurile care reprezintă capitalul sînt reglementate prin lege, în raport cu statutul juridic și forma de proprietate a firmei. În contabilitate aportul inițial de capital, ca și modificările ulterioare, se evidențiază în contul de capital, cont de pasiv (din clasa conturilor de capital), al cărui sold creditor exprimă capitalul firmei la o dată determinată și care va trebui să concorde cu capitalul înregistrat la oficiul Registrului Comerțului.

CAPITAL FIX (engl. FIXED CAPITAL; fr. CAPITAL IMMOBILISE). Acea parte a capitalului productiv, care participă integral la procesul de producție, concretizat în bunuri materiale, utilizate în mai multe cicluri de producție, care se consumă treptat, fiind înlocuite, după o anumită perioadă de timp. În această categorie se includ construcțiile și echipamentele de producție.

CAPITAL INVESTIT (engl. PLACED CAPITAL; fr. CAPITAL PLACEE). Capitalul propriu plus datoria pe termen lung.

CAPITAL NOMINAL (engl. NOMINAL CAPITAL; fr. CAPITAL NOMINAL). Este constituit din elementele pozitive ale patrimoniului (bunuri, bani, creanțe) inclusiv capital fictiv.

CAPITAL PERMANENT (engl. PERMANENT CAPITAL; fr. CAPITAL PERMANENT). Capitalul aflat la dispoziția unui agent economic, constituit din capitalul propriu și din creditele bancare pe termen mijlociu și lung. Capitalul permanent participă la calcularea indicatorului de eficiență numit rata autonomiei financiare (r_{af}).

$$r_{af} = \frac{\text{Capitalul propriu}(C_{pr})}{\text{Capitalul permanent}(C_p)}$$

CAPITAL PROPRIU (engl. OWN CAPITAL; fr. CAPITAL PROPRE). În unitățile industriale, este capitalul unui agent economic format din capitalul social și fondurile proprii. Reprezintă post de bilanț contabil.

El poate apărea și sub denumirea de surse proprii sau fonduri proprii. Reprezintă o sursă proprie cu caracter avansabil care se constituie la înființarea unității economice sau sociale, fiind condiția sine qua non a existenței și funcționării acesteia. Acesta cuprinde: capitalul social, fondurile cu scop determinat și consumabile și beneficiile nerepartizate.

Capitalul propriu utilizat la calcularea indicatorului de eficiență, respectiv, rata autonomiei financiare se determină astfel: capitalul social vărsat, plus fondul de rezervă și fondul de risc, din care se scad participațiile societății bancare în cauză la alte societăți bancare.

CAPITAL DE REZERVĂ (engl. CAPITAL OF RESERVE; fr. CAPITAL DE RESERVE). Face parte din capitalul societății pe acțiuni care se alimentează anual din profitul societății și servește la completarea capitalului de bază (cînd se devalorizează) și la plata dividendelor (dacă nu e suficient profitul).

CAPITAL DE RISC (engl. VENTURE CAPITAL; fr. CAPITAL DE RISQUE). Acea formă de capital care joacă un rol important în îmbunătățirea managementului întreprinderilor și care realizează, în timp, cîștiguri însemnate de capital prin creșterea cursului bursier al acțiunilor întreprinderii în cauză, respectiv, creșterea valorii sale pe piață. Menirea capitalului de risc este să se angajeze în susținerea unor întreprinderi, ca

proprietar sau asociat la proprietate, și apoi după ce-i asigură acestuia un regim de funcționare optimă și rezultate pozitive, să se desprindă, după un anumit număr de ani, prin vînzarea acțiunilor sau participarea sa la proprietate cu un cîștig semnificativ. Capitalul de risc este participant și la investițiile de capital. Prin funcționalitate implică modificări calitative. Angajîndu-se ca proprietar, el trebuie să se implice activ în gestiunea întreprinderilor. O asemenea angajare a capitalurilor conduce la diminuarea debitelor întreprinderilor și totodată a resurselor băncilor.

CAPITAL SOCIAL (engl. AUTHORIZED CAPITAL; fr. CAPITAL SOCIAL). Reprezintă, în materie de finanțare și de investiții, capitalul adus direct de proprietar și asupra căruia se pot plăti dividende, prin opoziție cu datoria care este capital împrumutat (atras) pentru realizarea proiectului și pentru care, atunci cînd trebuie rambursat, se varsă, în general, dobînzi. Capitalul social sau nominal reprezintă totalitatea aporturilor în natură sau în bani cu care participanții la o societate comercială contribuie la constituirea acesteia. El reprezintă garanție pentru societate, gaj general și are o valoare fixă și intangibilă (nu poate fi folosită la distribuirea de dividende). Formarea capitalului social se realizează prin aportul proprietarului (pentru unitățile private), prin aportul de părți sociale (pentru unitățile asociative) și prin aportul în acțiuni al participanților (pentru societățile pe acțiuni). Capitalul social îmbracă două forme: capital subscris și nedepus și capital subscris și depus (vărsat).

CAPITAL STATUTAR (engl. STATUTORY CAPITAL; fr. CAPITAL STATUTAIRE). Acea formă de capital care aparține unei societăți, bănci etc. și se formează prin contribuția membrilor societății care fac vărsăminte în acest scop.

CAPITAL SUBSCRIS ȘI NEDEPUS (engl. SUBSCRIBED AND UNPAID CAPITAL; fr. CAPITAL SOUSCRIVE ET SANS DEPOT). Totalitatea subscrierilor de capital efectuate de participanți la o societate comercială. Ca mărime el este egal cu capitalul social.

CAPITAL SUBSCRIS ȘI DEPUS (engl. SUBSCRIBED AND PAID CAPITAL; fr. CAPITAL VERSE). Capitalul vărsat efectiv care se aportează în natură sau în bani ca urmare a subscripției la capitalul social, efectuat de acționari sau asociați, în contul societății. El este cota parte de capital depusă de fiecare asociat; poate fi egal cu cel subscris sau mai mic decît acesta, dacă vărsămintele se fac parțial și la termenele prevăzute de statutul societății.

CAPITAL VARIABIL (engl. VARIABLE CAPITAL; fr. CAPITAL VARIABLE). Acea parte a capitalului folosit pentru procurarea forței de muncă, a materiilor prime, a materialelor auxiliare, a energiei și combustibililor, este deci o parte a capitalului circulant.

CAPITAL UTILIZAT (engl. USED CAPITAL; fr. CAPITAL UTILISE). Desemnează finanțarea pe termen lung utilizată de către o entitate care se bazează, de obicei, pe capitalul vărsat, pe rezerve și credite pe termen lung.

CAPITALURI ÎN FUGĂ (engl. FOREIGN EXCHANGE ASSETS; fr. CAPITAL EN DEVISES ETRANGERES). Capitaluri pe care deținătorii lor le transferă dintr-o țară în alta, prin violarea reglementării exporturilor de capital sau a controlului valutar.

CAPITALURI FLOTANTE (FEBRILE) (engl. FLOATING CAPITALS; fr. CAPITAUX FLOTTANTS). Capitaluri care trec de pe o piață financiară pe alta pentru a fi plasate pe termen scurt în funcție de evoluția ratelor dobînzii și de riscul valutar.

CAPITALIZARE BURSIERĂ (engl. EXCHANGE TREASURY; fr. THESAURISATION BOURSIERE). Acțiune care se re-

flectă asupra unei unități economice, influențată de rezultatul multiplicării cursului acțiunilor sale (bonuri de participație, etc.) la o zi de referință, cu numărul titlurilor emise din aceeași categorie.

CARACTERISTICĂ (engl. CHARACTERISTIC / VARIABLE; fr. CARACTERISTIQUE / VARIABLE). Însușire comună tuturor unităților unei populații, supusă cercetării și care are valori diferite de la o unitate la alta sau de la un grup de unități la altul. Ea poate fi:

- alternativă: însușire care are două valori (ex: da - nu; rural - urban).
- atributivă, calitativă: însușire legată de natura internă a unităților studiate, exprimată în cuvinte (profesie, sex).
- numerică, cantitativă: însușire al cărui nivel se exprimă numeric (valoare producție, vîrstă).

CARGO (engl. CARGO; fr. CARGO). Uzanță comercială prin care se înțelege încărcarea completă a unei nave, fără specificarea felului mărfii care se încarcă. În timpul transportului maritim sau fluvial se face asigurarea mărfurilor aflate pe nave sub urmatoarele forme:

- abonament, cînd mărfurile expediate se asigură pe o anumită perioadă de timp
- flotantă, cînd se stabilește un plafon valoric de acoperire, care se diminuează treptat cu fiecare transport pînă la terminare
- de voiaj, cînd asigurarea durează pe timpul transportului de la portul de încărcare pînă la cel de descărcare.

CARTE DE C.E.C. (engl. C.E.C. CARD). Este un mijloc de identificare a titularului unui cont în bancă care emite cecuri ale unei organizații (de ex: eurocecuri). Banca garantează plata cecului pînă la concurența unei anumite sume dacă semnătura și numărul cărții care trebuie să fie menționat pe spatele cecului, concordă.

CARTE DE CREDIT (engl. CREDIT CARD; fr. CARTE DE CREDIT). Document emis de bancă în temeiul căruia titularul poate face cumpărări de mărfuri, plăți de servicii, etc., pe credit, pe termen scurt, de la întreprinderile sau magazinele care, prin convenție, s-au angajat față de bancă să îl accepte.

Suma care reprezintă contravaloarea cumpărăturilor este apoi debitată de către instituția emitentă a cărții de credit, la intervale regulate, titularului contului.

CARTEA MARE (engl. „THE BIG CARD"; fr. „LE GRANDE LIVRE"). Registru de contabilitate a cărui utilizare este indicată agenților economici de legislația în vigoare din România. Cuprinde informațiile transpuse din registrul - jurnal al operațiilor cu caracter economico - financiar, sistematizate pe conturi.

Înregistrările se efectuează, în mod ordonat, în expresie valorică și în succesiune cronologică. Agenții economici care utilizează sisteme de prelucrare automată a datelor au datoria de a asigura, în forme adecvate, respectarea normelor de contabilitate prevăzute pentru registrul „cartea mare".

CARTE DE SEMNĂTURI (engl. BOOK OF SIGNATURES; fr. LIVRE DES SIGNATURES). Formular care trebuie să fie completat la deschiderea unui cont sau a unui depozit de titluri, pe care figurează semnătura titularului și, atunci cînd este cazul, cele ale reprezentanților săi (mandatari). Cartea de semnături este un document care, pentru bancă, reglează dreptul de dispoziție asupra fondurilor și valorilor care îi sînt încredințate.

CARTEL (engl. CARTEL; fr. CARTEL). Formă de asociere de tip oligopol între producători, prin care aceștia se înțeleg în ceea ce privește nivelul prețurilor și împărțirea piețelor. Producătorii cartelați se asociază prin înțelegere liberă, deținînd 75% din totalul producției respective. Unitățile componente își păstrează personalitatea juridică - dar limitată - întrucît autonomia decizională este subordonată strategiei generale a grupului. Cel mai cunoscut cartel internațional

este OPEC-ul, cel al țărilor producătoare de petrol.

CARTELĂ DE CREDIT (engl. CREDIT RATION-BOOK; fr. CARTE DE RATIONNEMENT DE CREDIT). Instrument financiar folosit pentru cumpărarea de mărfuri, plata execuției unor lucrări sau a prestațiilor de servicii, pe credit. În emiterea și circulația pe piață a cartelei de credit intervin trei părți și anume: unitatea bancară care acordă creditul pentru cumpărarea de mărfuri, plata executării lucrărilor sau prestărilor de servicii; beneficiarul creditului, care în locul sumelor de bani primește cartela de credit; unitatea care, pe baza cartelei de credit, vinde titularului mărfurile dorite, execută lucrările sau prestează serviciile în cadrul sumelor limită prevăzute în acest instrument.

Pentru ca o cartelă de credit să fie valabilă, trebuie să conțină: unitatea bancară emitentă, numărul de ordine al cartelei, numele, prenumele, contul și semnătura titularului, termenul de valabilitate, limitele lunare de creditare prevăzute în contractul încheiat între titularul cartelei și bancă, cu ocazia stabilirii creditului acordat, precum și a condițiilor de rambursare.

Avantajele utilizării cartelei de credit sînt:

- existența garanției băncii pentru plata mărfurilor vîndute, a executării lucrărilor sau a serviciilor prestate pe credit;
- reducerea numărului operațiunilor contabile, atît la bancă cît și la magazinele și întreprinderile care efectuează lucrări, prestări de servicii sau livrări de mărfuri;
- asigurarea securității banilor pentru titulari, operațiunile făcîndu-se prin cont.

CASARE (engl. CASSATION; fr. REFORME). Operația de lichidare a unui mijloc fix (mașini, utilaje, aparate etc.) a cărui folosire, reparare sau modernizare, datorită gradului avansat de uzură nu mai este economică.

CASĂ DE CIRCULAȚIE (engl. HOUSE OF CIRCULATION; fr. MAISON DE CIRCULATION). Este reprezentată de casieria unității bancare prin care se efectuează operațiuni zilnice de încasări și plăți în numerar, pentru satisfacerea cererilor titularilor de conturi deschise la bancă. Din casa de circulație se eliberează numerarul necesar întreprinderilor, centralelor, instituțiilor etc., în vederea efectuării de către acestea a plăților pentru retribuții, pensii, indemnizații etc. În casa de circulație numerarul poate fi păstrat pînă cînd suma lui ajunge la un anumit plafon zilnic. Sumele care depășesc acest plafon se varsă automat în fondul de rezervă.

Casele de circulație pot fi de încasări, de plăți și mixte.

CASĂ DE CLEARING (engl. CLEARING HOUSE; fr. MAISON DE COMPENSATION). (Casă de compensație). Asociație de persoane fizice sau juridice, membre ale bursei, care garantează necondiționat că orice tranzacție efectuată de membrii bursei, va fi onorată conform prevederilor contractului. Asigură totodată și lichidarea tehnică a tranzacției, comunicînd la scadența contractului, numele cumpărătorului și vînzătorului.

CASĂ COMERCIALĂ (engl. TRADE HOUSE; fr. MAISON DE COMMERCE). Mare firmă comercială care, pe de o parte, cumpără mărfuri de la producătorii sau angrosiștii din țara ei și le revinde în străinătate, iar pe de altă parte, achiziționează produse din străinătate pe care apoi le revinde angrosiștilor locali sau detailiștilor, precum și unităților producătoare. Realizează, în principal, operații pe cont propriu, dar adeseori, îndeplinește și diferite servicii de intermediere, pe bază de comision.

CASĂ DE COMPENSAȚIE (engl. COMPENSATION HOUSE; fr. MAISON DE COMPENSATION). Locul în care se întîlnesc reprezentanții băncilor, sub auspiciile băncii centrale, pentru a schimba efectele și cecurile pe care trebuie să și le prezinte reciproc. Sumele acestor operațiuni se com-

pensează, iar reglarea soldului se face prin virament într-un cont deschis la banca centrală.

CASĂ DE CONFIRMARE (engl. CONFIRMING HOUSE; fr. MAISON DE CONFIRMATION). Firmă comisionară exportatoare care își asumă riscurile de creditare a cumpărătorilor și nu solicită de la aceștia dovezi privind posibilitățile de rambursare a creditelor.

CASĂ DE ECONOMII (engl. SAVINGS BANK; fr. MAISON DES ECONOMIES). Instituție bancară ale cărei principale activități sînt colectarea și gestionarea de fonduri sau de depozite de economii.

CASH (engl. CASH; fr. AU COMPTANT) (bani gheață). Disponibilitățile bănești existente la un moment dat asupra unei persoane fizice sau juridice.

CASH DISPENSER. Mașină automată care furnizează bani gheață deținătorilor de cărți, instalată adesea în afara băncilor, unde funcționează non-stop. Clientul primește o cartelă tipărită în relief, conținînd detalii asupra contului. Cînd este inserată în mașină cu numărul de identificare personal adecvat, permite ca o sumă cash să fie retrasă direct din contul clientului. Pot fi solicitate servicii, precum informații despre situația contului, un carnet de cecuri sau o balanță a contului.

CASH FLOW FLUX DE NUMERAR (engl. CASH-FLOW; fr. FLUX AU COMPTANT). Capacitatea de autofinanțare a unei întreprinderi, determinată prin ansamblul profiturilor nete, a amortismentelor, a rezervelor și a provizioanelor neasimilabile datoriilor. El reprezintă un important element de apreciere (evaluare) a unei societăți, fie în vederea unui plasament, fie pentru acordarea unui credit.

CASH FLOW ACTUALIZAT (engl. PRESENT-DAY CASH FLOW; fr. FLUX AU COMPTANT ACTUALISE). Tip de analiză care se bazează pe actualizarea fluxului de numerar (cash flow) prin utilizarea ratelor specifice de actualizare. Aceasta permite analiștilor să ia în considerare faptul că la un leu (sau orice unitate de valută), beneficiul primit peste un an începînd de astăzi, nu este la fel de valoros ca leul cîștigat astăzi.

CASH-FLOW BRUT (engl. GROSS CASH FLOW; fr. FLUX AU COMPTANT BRUT). Este beneficiul de exploatare înainte de amortizări și virări la provizioane.

CASH-FLOW NET (engl. NET CASH FLOW; fr. FLUX AU COMPTANT NET). Este egal cu cash-flow brut din care a fost dedus impozitul.

CATEGORIE (engl. CATEGORY; fr. CATEGORIE). Element folosit în delimitarea ramurilor economiei naționale, după gradul de omogenitate a diferitelor tipuri de activitate pe care le reunește în cadrul clasificării activităților economiei naționale. Omogenitatea felurilor de activități cuprinse în fiecare categorie, din punct de vedere al tipului de mărfuri, produse și servicii efectuate, al folosirii lor, al resurselor, a tehnologiei, organizării și finanțării producției, permite să se obțină date pentru caracterizarea și analiza structurii și dezvoltării economiei și legăturilor dintre sectoarele ei.

CATEGORIE DE CLASIFICARE (engl. CATEGORY OF CLASSIFICATION; fr. CATEGORIE DE CLASSIFICATION). O mulțime de obiecte, elemente, ființe, fenomene care au însușiri comune cel puțin după o caracteristică sau mai multe caracteristici.

CAUȚIUNE (engl. CAUTION; fr. CAUTION).

1. Sumă de bani depusă la dispoziția organelor fiscale de o persoană învinuită sau de o altă persoană în numele învinuitului, spre a garanta, fie plata amenzii, a despăgubirilor, fie prezentarea învinuitului la organele judiciare și, eventual, plata cheltuielilor de judecată;

2. Contract prin care o persoană garantează pentru o altă persoană, față de terți, că va îndeplini ea obligațiile persoanei garantate în cazul cînd aceasta nu își respectă angajamentul.

Cauțiunile sînt facultative, legale, judiciare, reale, personale, bancare, penale, vamale.

CEC (engl. CHECK; fr. CHEQUE). un înscris prin care o persoană (trăgător, emitent) dă ordin unei bănci (tras), să plătească o sumă de bani unei terțe persoane (beneficiar). Este plătibil, în toate cazurile, la vedere. Pentru emiterea cecurilor, titularii acestora trebuie să dispună de conturi cu acoperire pe bază de depozit bancar sau pe bază de credit, de o valoare cel puțin egală, cu valoarea cecului tras.

CEC AVIZAT (engl. ADVISED CHECK; fr. CHEQUE AVISE). Instrumentul pentru care banca a făcut avizarea și are drept efect certificarea existenței acoperirii în cont a sumelor la data la care s-a cerut avizul băncii. Ea reprezintă, deci, un fel de prezumție de garantare a plății, suma putînd să existe în ziua în care s-a făcut avizarea, dar putînd să dispară pînă în ziua prezentării cecului la plată.

CEC DE BANCĂ (engl. BANK CHECK; fr. CHEQUE DE BANQUE). Reprezintă un instrument care poate fi cumpărat de oricare persoană care nu are, din diverse motive, un cont la bancă, și prin care i se creează posibilitatea de a-l cumpăra în urma unei operațiuni de vărsămînt în numerar la casă. Deseori, din motive de securitate și / sau garanție, acest mijloc de plată poate fi impus de un creanțier. Evident, banca cere comision pentru acest serviciu.

CEC CERTIFICAT (engl. CERTIFIED CHECK; fr. CHEQUE CERTIFIE). Cec pe care banca de emisiune a marcat „bun pentru plată".

CEDARE DE PLĂȚI (engl. PAYMENTS CESSATION; fr. CESSATION DES PAIEMENTS). Reprezintă starea unui debitor reținută ca o condiție de deschidere a unei proceduri în reglementarea judiciară sau în lichidarea bunurilor.

CEDENT. Este persoana creditoare care transmite pe baza unui contract de cesiune dreptul său de creanță unei alte persoane care dobîndește astfel calitatea de creditor. Termenul contrar este **cesionar.**

CENTRU DE INTERES ECONOMIC (engl. CENTRE OF ECONOMIC INTEREST; fr. CENTRE D'INTERET ECONOMIQUE). Termen care semnifică efectuarea de operații economice - producție, consum - pe o perioadă suficient de lungă, pe teritoriul economic al unei țări.

CENTRUL ROMÂN PENTRU ÎNTREPRINDERI MICI ȘI MIJLOCII (engl. ROMANIAN CENTRE FOR SMALL AND MIDDLE ENTERPRISES; fr. CENTRE ROUMAIN POUR ENTREPRISES PETIT ET MOYEN). Persoană juridică română, apolitică, neguvernamentală, fără scop lucrativ, cu sediul în municipiul București, avînd ca obiective principale: promovarea, stimularea, coordonarea politicii de dezvoltare a sectorului de întreprinderi mici și mijlocii, precum și promovarea comunicării și cooperării cu instituții și organizații române, străine și internaționale, care au ca scop primordial dezvoltarea sectorului de întreprinderi mici și mijlocii.

CERCETARE STATISTICĂ (engl. STATISTICAL INVESTIGATION; fr. RECHERCHE STATISTIQUE). Proces de studiere a fenomenelor social-economice sub aspect cantitativ în strînsă legătură cu aspectul lor calitativ. Se folosesc următoarele tipuri de cercetare:

- cercetare statistică totală (exhaustivă): proces în care sînt supuse studiului toate unitățile populației statistice cercetate
- cercetare statistică parțială: proces în care este supusă studiului numai o parte (reprezentativă) a populației totale.

CERERE (engl. DEMAND; fr. DEMANDE). Reprezintă cantitatea totală dintr-o anumită marfă care poate fi cumpărată la un preț dat, într-o perioadă determinată de timp. Ea depinde de mai mulți factori: nivelul prețurilor, nivelul veniturilor cumpărătorilor, prețul celorlalte mărfuri care intră în concurență pentru venitul cumpărătorilor, preferințele cumpărătorilor și numărul de cumpărători.

Legea generală a cererii exprimă raporturi de cauzalitate între modificarea prețului și schimbarea cererii. Creșterea prețurilor determină o contracție a cererii, iar reducerea prețurilor determină o extindere a cererii. De asemenea, dacă populația se așteaptă la o majorare a prețurilor, cererea va cunoaște o extindere. Dacă se prevede o reducere a prețurilor, cererea se contractă, în perioada premergătoare.

Elasticitatea evidențiază gradul de sensibilitate (de schimbare) a cererii la modificarea unuia dintre factori (preț, venit, etc.). Ea se măsoară prin coeficientul de elasticitate, care exprimă modificările cererii determinate de schimbarea unui factor.

$$ECI = \frac{DCI}{CI} : \frac{DPI}{PI}$$

unde:

- ECI = coeficientul de elasticitate;
- DCI = modificarea cererii de marfă **I**;
- CI = cererea pentru marfa **I**;
- DPI = modificarea prețului mărfii **I**;
- PI = prețul mărfii **I**;

Cererea este elastică cînd ECI este mai mare sau egal cu 1.

În analiză, elasticitatea cererii se poate manifesta ca o elasticitate absolută sau relativă față de factorii avuți în vedere.

Din punct de vedere al elasticității produselor, respectiv cererea, se clasifică în:

- **cerere neelastică (rigidă)** - care se înregistrează la articolele de primă necesitate, la produsele care țin de satisfacerea unor servicii (alcool, tutun, etc.), la care indiferent de preț (ori de modificarea lui), consumul se menține constant sau aproximativ constant;
- **cerere slab elastică** - care se constată la produsele mai puțin importante în raport cu articolele principale, la bunurile complementare;
- **cerere elastică** - care se manifestă la bunurile neesențiale existenței; frecvent sînt date ca exemple fructele, unele obiecte de îmbrăcăminte, mobilă, etc. La aceste produse creșterea de preț inhibă consumul iar valoarea desfacerilor se reduce. Coeficientul de elasticitate a cererii de mărfuri în funcție de preț este de regulă, negativ, oglindind faptul că, în condițiile creșterii prețurilor, cererea de mărfuri manifestă tendință de scădere și invers.

Cererea este una dintre componentele de echilibru într-o piață.

CERERE COMPUSĂ (engl. COMPOSITE DEMAND; fr. DEMANDE COMPOSEE). Reprezintă situația în care un singur produs este solicitat de un număr de utilizări diferite (ex.: oile sînt cerute pentru lîna lor, pentru carne și piele). O situație opusă o reprezintă cererea îmbinată (joint demand) în care două sau mai multe produse sînt solicitate pentru o singură utilizare.

CERERE DE OFERTĂ (engl. TENDER DEMAND; fr. APPEL D'OFFRE).

1. Document comercial prin care o firmă își manifestă voința de a încheia un contract cu un obiect bine determinat și se materializează sub formă de scrisoare comercială, telegramă, telex sau sub forma unei convorbiri telefonice cu partenerul potențial;

2. Cererea adresată de o firmă de comerț exterior cumpărătoare unuia sau mai multor vînzători potențiali, care conține informații referitoare la nomenclatorul mărfurilor solicitate, prețul indicat, modalitatea de plată, condițiile de livrare propuse, etc. și pe baza căreia se plătesc tranzacțiile. Cererea de ofertă are funcția de bază de a declanșa o ofertă fermă pentru o anumită vînzare-cumpărare, ea reprezentînd manifestarea de voință a firmei de comerț exterior de a încheia o tranzacție internațională; cînd în cererea de ofertă se înscrie o cantitate deter-

minată dintr-o anumită marfă, condițiile de livrare, termenul de livrare și plafonul maxim al prețului, simpla confirmare întocmai a acesteia de către vînzător se consideră contract încheiat, cererea de ofertă fiind echivalentă cu o comandă fermă. În afara funcției sale de bază, cererea de ofertă are și funcția de informare asupra piețelor externe.

CERERE SOLVABILĂ (engl. EFFECTIVE DEMAND; fr. DEMANDE SOLVABLE). Reprezintă cererea de mărfuri și servicii pentru care cumpărătorii dispun de mijloace de plată.

CERTIFICAT (engl. CERTIFICATE; fr. CERTIFICAT). Titlu global pentru un anumit număr de părți de fond de plasament.

CERTIFICAT DE ACȚIUNI (engl. SHARES CERTIFICATE; fr. CERTIFICAT D'ACTIONS).

1. Certificat care atestă proprietatea unei persoane asupra unor acțiuni. De îndată ce acest certificat este emis, certificatul vînzătorului este anulat de către compania interesată;

2. Atestare dată de către o instituție bancară privind acțiunile străine care au fost încredințate și pe care le păstrează în depozit. Adesea, va apare ca un titlu colectiv, fiind uzuală reunirea mai multor valori într-un singur certificat. Scopul emiterii unui asemenea certificat este de a facilita negocierea acțiunilor la scară internațională, deoarece poate circula în cadrul marilor burse, fără a mai fi necesare toate procedurile, riscurile și costurile transmiterii efective a unei multitudini de titluri. Pornindu-se de la aceste considerente practice, la bursele din Elveția spre exemplu, tranzacțiile cu acțiuni americane, engleze și italiene se efectuează uzual cu certificate de acțiuni.

CERTIFICAT DE DEPOZIT (engl. WAREHOUSE WARRANT; fr. CERTIFICAT DE DEPOT). Titlu de credit care atestă depunerea unei anumite sume de bani sau o cantitate de aur de către o persoană la o bancă, pe baza căruia, aceeași sumă poate fi încasată de la o bancă „corespondent" din altă localitate sau țară. Certificatul de depozit este util pentru oamenii de afaceri care se deplasează la mari distanțe și ar fi greu și riscant să poarte cu ei bani reali. Certificatul de depozit a îmbrăcat, în cele din urmă, forma bancnotei.

CERTIFICAT INTERIMAR (engl. AD-INTERIM CERTIFICATE; fr. CERTIFICAT INTERIMAIRE). Constituie o punte de legătură între momentul emiterii și momentul livrării efective a unor titluri către posesori, acoperind perioada necesară imprimării, transportului și înregistrării acestora. Cît este folosit ca înlocuitor al unor titluri a căror lansare a fost anunțată pe piață, certificatul interimar apare ca o hîrtie de valoare avînd o valabilitate pe deplin recunoscută în orice fel de tranzacții.

CERTIFICAT DE OPȚIUNE (engl. OPTION CERTIFICATE; fr. CERTIFICAT D'OPTION). Componentă a obligațiunilor care conferă un drept de opțiune. În fapt, obligațiunile din această categorie au încorporat pe lîngă cuponul de dobînzi și un certificat care autorizează deținătorul să achiziționeze, într-un interval de timp determinat, acțiuni ale emitentului, la un preț prestabilit. Certificatul de opțiune poate fi detașat, după o anumită perioadă, și negociat separat de obligațiunea respectivă.

CERTIFICAT DE ORIGINE (engl. CERTIFICATE OF ORIGIN; fr. CERTIFICAT D'ORIGINE). Document emis de camerele de comerț prin care se dovedește proveniența unei mărfi care face obiectul unei operațiuni de import- export și care este necesar la vămuirea mărfii. Certificatul de origine permite importatorului să beneficieze de reduceri sau scutiri de taxe vamale, în cazul în care între cele două țări există înțelegeri sau convenții în acest sens, sau de acordare de clauze preferențiale.

CERTIFICAT PARȚIAL (engl. PARTIAL CERTIFICATE; fr. CERTIFICAT PARTIEL). Reprezintă hîrtia de valoare care încorporează o proporție determinată din drepturile patrimoniale ale unei acțiuni întregi. În practică, se întîlnesc asemenea certificate reprezentînd o zecime din drepturile patrimoniale, dar nu și din drepturile sociale, pe care le conferă o acțiune nominală sau la purtător. Emiterea de certificate parțiale apare ca o soluție provizorie în așteptarea revizuirii drepturilor ansamblului de acțiuni ale unei societăți. La bursă, aceste certificate se negociază, ca atare, cursul lor fiind înscris pe o linie distinctă.

CERTIFICAT DE PROPRIETATE (engl. PROPERTY CERTIFICATE; fr. CERTIFICAT DE PROPRIETE). Acțiuni ale societăților comerciale de natură financiară, alocate tuturor cetățenilor români cu domiciliul stabil în România, care au împlinit vîrsta de 18 ani pînă la 31 decembrie 1990, prin distribuirea lor asigurîndu-se conform Legii 58/1991, transferul gratuit a 30 % din capitalul social al societăților comerciale.

CESIONAR. Persoană căreia îi este făcută o cesiune. Termenul contrar este **cedent.**

CESIUNE (engl. CESSATION; fr. CESSION). Constă în transmiterea cu titlu oneros de către o persoană unei alte persoane a unui drept de creanță în temeiul unui contract „cesiunea de creanță". Acordul debitorului sau înștiințarea prealabilă a acestuia nu este necesară. Transferul creanțelor nu implică forme deosebite, ea trece cu toate drepturile asupra noului cesionar. În practica juridică, acest drept se transferă numai la prima cedare a creanței și nu la alte cedări succesive. Debitorul înștiințat ulterior despre cesiune își stinge obligațiile, deci își achită drepturile primului cumpărător al creanței. Cesiunile sînt de două tipuri: închise și deschise.

CESIUNE ÎN ALB (engl. WHITE CESSATION; fr. CESSION EN BLANCHE). Este transmiterea în scris a unei creanțe prin andosare fără indicarea cesionarului, adică a persoanei care devine creditor. În cazul unei cesiuni în alb volante, cesiunea este menționată pe un formular separat.

CESIUNE DESCHISĂ (engl. OPEN CESSATION; fr. CESSION OUVERTE). Tip de cesiune în care debitorul este înștiințat în prealabil, despre transferul creanțelor. Deoarece cunoașterea prealabilă a intenției de cesionare ar putea influența în mod nefavorabil reacțiile debitorului, se practică cesiunile închise.

CESIUNE GENERALĂ (GLOBALĂ) (engl. GENERAL CESSATION; fr. CESSION GENERALE). Reprezintă actul prin care un debitor cedează unui terț toate creanțele sale prezente și viitoare. Cesiunea generală este practicată în cadrul creditului contra cesiunii.

CESIUNE ÎNCHISĂ (NEDECLARATĂ) (engl. CLOSED CESSATION; fr. CESSION FERME). Tip de cesiune despre care debitorul nu este înștiințat; se practică, de obicei, prin cumpărarea de către bănci a creanțelor, cu riscul însă ca debitorul neavizat să nu achite datoria primului cesionar (după cesiune, băncile avizează de obicei debitorul asupra operației).

CESIUNE DE LICENȚĂ (engl. LICENCE CESSATION; fr. CESSION DE LICENCE). Reprezintă cedarea dreptului de folosire a unei licențe în baza unui contract încheiat între licențiator (persoană juridică care cesionează licența și rămîne titularul legal al licenței) și licențiat (persoană juridică căreia îi este cesionată licența și primește numai dreptul de folosire a acesteia), cu respectarea anumitor condiții prevăzute prin contract. Contractul de licență este una din formele comerțului internațional cu brevete, documentații tehnice, mărci de fabrică etc. A cărei utilizare contribuie la accelerarea înnoirii producției.

CESIUNE FĂRĂ NOTIFICARE (engl. CESSATION WITHOUT NOTIFICATION; fr. CESSION SANS NOTIFICATION). Este cesiunea de creanță pe care cesionarul renunță să o notifice debitorului cedent.

CFR. Vezi INCOTERMS.

CHART. Desemnează reprezentarea grafică a evoluției cursului și cifrei de afaceri ale unei acțiuni într-o perioadă determinată.

CHARTIST. Denumirea analistului financiar care studiază grafice pentru a face pronosticuri, pe termen scurt și mediu, asupra evoluției cursurilor acțiunilor.

CHECK - LIST. Listă de întrebări pregătită cu grijă, servind analizei sau controlului unui obiect sau a unei instituții.

CHELTUIALĂ DE CAPITAL (engl. CAPITAL EXPENDITURE; fr. FRAIS DE CAPITAL). Cheltuială de natură irepetabilă, rezultînd din achiziționarea de bunuri.

CHELTUIELI DE EXPLOATARE (engl. WORKING EXPENSES; fr. FRAIS D'EXPLOITATION). Din punct de vedere contabil reprezintă consumurile de mijloace economice pentru desfășurarea activității curente (de bază): activitatea comercială de cumpărare-vînzare de mărfuri, activitatea de producție, fabricație de produse și semifabricate, de executare de lucrări sau prestare de servicii. Ele includ acele cheltuieli care se efectuează la exploatarea, întreținerea și administrarea de la o zi la alta în vederea menținerii activelor angajate în asigurarea unei activități economice. Aceste cheltuieli sînt înregistrate în conturi specifice, cu funcție contabilă de activ.

CHELTUIELI FINANCIARE (engl. FINANCIAL EXPENSES; fr. FRAIS FINANCIERS). Reprezintă cheltuielile ocazionate de activitatea financiar-bancară a unei societăți comerciale: comisioane bancare, dobînzi plătite la împrumuturi sau credite contractate, etc. Conturile de cheltuieli financiare au funcție contabilă de activ.

CHELTUIELI PUBLICE (engl. PUBLIC EXPENSES; fr. FRAIS PUBLIQUES). Exprimă relații economico-sociale, în formă bănească, care se manifestă între stat, pe de o parte și, persoane fizice și juridice, pe de altă parte, cu ocazia repartizării și utilizării resurselor financiare ale statului, în scopul îndeplinirii funcțiilor acestuia. Acestea se materializează în plăți efectuate de stat din resursele mobilizate pe diferite căi, pentru achiziții de bunuri sau prestări de servicii necesare pentru îndeplinirea diferitelor obiective ale politicii statului, servicii publice generale, acțiuni social-culturale, întreținerea armatei și a întregii activități desfășurate în domeniul militar, acțiuni economice, etc. Cheltuielile publice devin pîrghii ale unor mecanisme financiare folosite de către stat pentru încurajarea sau susținerea unor domenii de activitate economică și socială.

CHESTIONAR (engl. INTERVIEW; fr. QUESTIONNAIRE). Un instrument și o tehnică de interogare a persoanelor supuse unei observări statistice, pe baza unui program stabilit, cu ajutorul anumitor metode, adaptate specificului obiectului observării. Întrebările sînt: introductive, de lucru, de filtru, bifurcate, de control.

CHIROGRAFAR. Reprezintă persoana care certifică deținerea unui drept personal de către creditor, pe baza unui act sub semnătură privată.

CICLICITATE (engl. CYCLICITY). Formă de mișcare a activității economice dintr-o țară în care fazele de expansiune alternează cu cele de descreștere și stagnare.

CICLU ECONOMIC (engl. ECONOMIC CYCLE; fr. CYCLE ECONOMIQUE). Reprezintă fie ansamblul de fenomene care se realizează, într-o ordine determinată, prin alternarea fazelor de dezvoltare și prosperi-

tate, cu cele de depresiune, fie fluctuațiile recurente ale activității economice, fie perioada de timp de la începutul unei crize pînă la începutul altei crize.

CIF (COST, ASIGURARE ȘI NAVLU) (engl. COST, INSURANCE AND FREIGHT; fr. COUT, ASSURANCE ET PRET). Abreviație utilizată în comerțul exterior și care indică faptul că toate cheltuielile de transport și de asigurare sînt cuprinse în prețul mărfii livrate în portul de destinație. CIF înseamnă că vînzătorul trebuie să plătească navlul și costurile necesare pentru aducerea mărfii în portul de destinație convenit, el trebuind să efectueze asigurarea maritimă, care să acopere riscul cumpărătorului de pierdere sau deteriorare a mărfii în timpul transportului. Vînzătorul încheie contractele de asigurare și plătește prima de asigurare. Cumpărătorul trebuie să ia notă că, în cazul termenului CIF, vînzătorul este obligat să obțină asigurarea pentru acoperire minimă. Termenul CIF impune vînzătorului să asigure vămuirea mărfii la export. Termenul poate fi folosit numai pentru transportul maritim sau pe apele interioare. În cazul în care balustrada vasului nu prezintă relevanță, cum ar fi în cazul traficului roll-on / roll-off sau containerizat este mai potrivit să se folosească termenul CIP. Vezi și INCOTERMS.

CIP. Vezi CIF și INCOTERMS.

CIFRĂ DE AFACERI (engl. TURNOVER; fr. CHIFFRE D'AFFAIRES). Indicator sintetic economico-financiar care exprimă volumul veniturilor obținute de către o unitate economică, de către o firmă, pe baza operațiunilor comerciale efectuate într-o perioadă de timp dată, de obicei un an. Cifra de afaceri însumează toate încasările rezultate din acte de comerț: vînzări de bunuri materiale, prestări de servicii, depuneri la bănci și instituții financiare, acordare de credite, joc la burse, inclusiv la cele valutare. În limbaj contabil-financiar, cifra de afaceri mai este cunoscută și sub numele de „venituri brute" sau „vînzări". Servește ca indicator de apreciere a mărimii unei unități economice, a puterii ei economico-financiare. Cifra de afaceri stă la baza impunerii fiscale.

CLASĂ (engl. CLASS; fr. CLASSE). Reprezintă o grupă, categorie, modalitate, ca subdiviziune a domeniului de variație al variabilei observate. Clasa modală (vezi INTERVALUL MODAL).

CLASĂ DE ACTIVITATE (engl. CLASS OF ACTIVITY; fr. CLASSE D'ACTIVITE). Grupare univocă a tuturor activităților, după genul acestora, în categorii de clasificare cît mai omogene.

În vederea asigurării omogenității categoriilor de clasificare se au în vedere următoarele criterii:

- natura bunurilor produse și a serviciilor prestate;
- modul de folosire a bunurilor și serviciilor;
- materia primă și procesul tehnologic utilizat.

Clasele obținute în urma inventarierii și grupării activităților în țara noastră, au fost structurate prin alinierea la standardele internaționale O.N.U. și ale Comunității Economice Europene.

CLASĂ DE CONTURI (engl. ACCOUNTS CLASS; fr. CLASSE DU COMPTES). Modalitate de clasificare, cu caracter normativ, a conturilor în planul de conturi. Clasele de conturi, respectînd principiile contabilității, se ordonează în mod rațional pentru a permite prezentarea echilibrată a patrimoniului în raport cu:

- gradul de lichiditate;
- fluxul de circulație a resurselor care participă la procesul de realizare a obiectului de activitate al subiectului patrimonial;
- exigibilitatea obligațiilor.

Planul de conturi general care se utilizează în economie este compus din clase de conturi care au următoarea succesiune și conținut:

Clasa 1. - Conturi de imobilizări - care cuprind, în principal, conturile de mijloace fixe și de amortizare a acestora, de titluri de

participare și de împrumuturi acordate pe termen lung, de investiții în curs;

Clasa 2. - Conturi de stocuri - care cuprind, în principal, stocurile de valori materiale și cheltuieli (materiale, obiecte de inventar, produse finite, semifabricate, mărfuri, ambalaje, cheltuieli de transport, aprovizionare);

Clasa 3. - Conturi financiare - care cuprind, în principal, conturile reprezentînd disponibilul în casă și la bănci, alte mijloace de plată, acțiunile proprii și de plasament, împrumuturile acordate pe termen scurt;

Clasa 4. - Conturi de terți - care cuprind, în principal, cônturile reprezentînd clienții, debitorii, furnizorii și creditorii, efectele comerciale de primit și de plată, operațiile de decontare cu personalul, cu bugetul public, cu asigurările sociale;

Clasa 5. - Conturi de cheltuieli - care cuprind, în principal, conturile ce reflectă cheltuielile activității de bază, cheltuielile de circulație, cheltuielile financiare;

Clasa 6. - Conturi de venituri - cuprinzînd conturile care evidențiază veniturile din activitatea de bază și din alte activități, veniturile financiare;

Clasa 7.- Conturi de capital, fonduri, rezervă și rezultate;

Clasa 8.- Conturile de credite bancare și împrumuturi-cuprinzînd toate categoriile de credite de care poate beneficia subiectul patrimonial.

CLASIFICARE (engl. CLASSIFICATION; fr. CLASSIFICATION). Acțiunea de repartizare sistematică într-o anumită ordine, după criterii (caracteristici) prestabilite, a colectivității (populației) supuse clasificării.

CLASIFICARE A ACTIVITĂȚILOR DIN ECONOMIA NAȚIONALĂ (engl. NATIONAL ECONOMY ACTIVITIES CLASSIFICATION; fr. CLASSIFICATION DES ACTIVITES DANS L'ECONOMIE NATIONALE). Are ca obiectiv stabilirea unui cadru unitar de grupare a tuturor activităților economice și sociale, în raport direct cu natura și funcțiile pe care le îndeplinesc în sistemul diviziunii sociale a muncii, pe categorii omogene de clasificare, din punct de vedere al activităților cuprinse în ele. În vederea asigurării omogenității categoriilor de clasificare s-au avut în vedere:

- natura bunurilor produse și a serviciilor prestate (componența lor fizică, stadiul de fabricație, necesitățile pe care le pot satisface);
- modul de folosire a bunurilor și serviciilor de către agenții economici (regii, societăți, instituții financiare, instituții administrative, etc.) și tipurile de operații economice (consumul intermediar, consumul final și formarea capitalului, etc.);
- materia primă, procesele tehnologice, organizarea și finanțarea producției.

Necesitatea elaborării CAEN a fost determinată de dinamica schimbării structurilor în condițiile trecerii la economia de piață, precum și de necesitatea alinierii la standardele internaționale din acest domeniu.

CLAUZĂ (engl. CLAUSE; fr. CLAUSE). Reprezintă o stipulare într-un tratat, acord privind condițiile de desfășurare a unor tranzacții economice, financiare, de credit și care trebuie respectate de ambele părți sau numai de o anumită parte.

CLAUZĂ - AUR (engl. CLAUSE - GOLD; fr. CLAUSE - OR). Este clauza care stipulează că prețul va fi plătit în aur, iar stipularea clauzei valoare - aur reprezintă un preț plătit după valoarea aurului. Face obiectul plăților internaționale.

CLAUZĂ DE ALEGERE A MONEDEI DE PLATĂ (engl. CLAUSE OF THE CURRENCY CHOICE; fr. CLAUSE DE CHOIX DE MONNAIE). Clauză a monedei multiple, care stabilește exprimarea creanței în mai multe monede, pe baza cursului din momentul încheierii contractului, iar la scadență, partenerul are dreptul să aleagă moneda de plată. Poate avea și caracter unilateral, cînd se stabilește numai în favoarea creditorului său, respectiv, a debitorului, sau bilateral, cînd ambii parteneri au opțiunea monedei liberatorii.

CLAUZĂ DE ASIGURARE A RISCULUI VALUTAR (engl. CURRENCY RISK INSURANCE CLAUSE). Este o prevedere stipulată expres în acordurile internaționale, potrivit căreia, în tranzacțiile economice dintre state, în cazul schimbării cursului valutei de plată, în cadrul termenului de îndeplinire a obligațiilor contractuale, plățile vor fi făcute de către debitor la cursul unei valute considerate stabile (forte), alta decît aceea a decontării asupra căreia părțile au convenit dinainte. Se urmărește în felul acesta înlăturarea oscilațiilor valutei în care se face plata.

Clauza convenită între parteneri pentru apărarea împotriva riscului valutar, acționează pe următoarele căi: contractarea în monedă proprie; contractarea într-o monedă terță stabilă; dreptul de obținere valutară; luarea în considerare a unei prime de risc la circulație; modificarea ratei cumpărării sau plății.

CLAUZĂ DE CONSOLIDARE A PREȚURILOR (engl. PRICE STRENGTHEN CLAUSE; fr. CLAUSE DE LA CONSOLIDATION DES PRIX). Este o clauză marfă, clauză de acoperire a riscului de preț, care constă în precizarea expresă a prețurilor pe baza cărora se vor efectua schimburile reciproce, scopul fiind determinarea exactă a cantităților de mărfuri care se vor livra de către parteneri pe toată durata contractului. Este folosită în contractele care prevăd livrări pe credit, rambursarea creditului urmînd a se face în produse.

CLAUZĂ DE IMPREVIZIUNE (engl. HARDSHIP CLAUSE; fr. CLAUSE D'IMPREVISION). Clauză menită să asigure riscurile conjuncturale, precum și alte categorii de riscuri. Constă în aceea că părțile pot cere renegocierea, parțială sau totală, a contractului în cazul în care a intervenit un eveniment exterior imprevizibil, care a dus la un dezechilibru major în raporturile dintre părți, față de situația avută în vedere la încheierea contractului. Aceasta clauză se caracterizează prin generalitate și exterioritate, în sensul că motivele care au condus la dezechilibrul contractual în cauză nu pot fi prevăzute. Nu se referă la evenimentele implacabile, care fac imposibilă realizarea obligației contractuale, ci numai la evenimentele care îngreunează în mod deosebit executarea contractului.

CLAUZĂ DE INDEXARE (engl. INDEXATION CLAUSE; fr. CLAUSE D'INDEXATION). Clauză de contracarare a efectului variației prețului. Prevede legarea sumelor stabilite în contract de un anumit etalon: marfă de referință, „produse tari" sau anumiți indicatori sau indici. Dacă valoarea etalonului se modifică peste o anumită limită, se schimbă automat și prețul de contract cu procentul convenit de părți.

CLAUZĂ MULTIVALUTARĂ (engl. MULTI-CURRENCY CLAUSE). Este clauza „coșului valutar", care este indicată pentru asigurarea echilibrului avantajelor în afacerile economice internaționale în condițiile flotării generalizate a monedelor. Se practică în două variante: **a coșului valutar simplu**, corespunzător căruia, moneda contractului este legată de un coș valutar pentru compensarea evoluțiilor contradictorii ale valutelor care compun coșul și asigurarea stabilității cursului de schimb; **a coșului valutar ponderat**, situație în care, moneda de contract este legată de un coș de valute ponderat, ponderarea făcîndu-se în funcție de importanța valutelor respective pe piața de referință, de ponderea în pasivul balanței de plăți și a încasării valutare a societății.

CLAUZA NAȚIUNII CELEI MAI FAVORIZATE (engl. MOST-FAVOURED-NATION CLAUSE; fr. CLAUSE DE LA NATION LA PLUS FAVORISEE). Este clauza care prevede ca statele semnatare să-și ofere reciproc toate privilegiile și avantajele în viitor în domeniul taxelor vamale, eliberării licențelor de import sau export, tranzitului, navigației maritime și fluviale, situației juridice a agențiilor comerciale, a oficiilor consulare, persoanelor fizice și juridice ale unei

țări care exercită fapte de comerț pe teritoriul celeilalte țări semnatare.

CLAUZA OFERTEI CONCURENTE (engl. COMPETITOR TENDER CLAUSE; fr. CLAUSE DE LA OFFRE CONCURRENTE). Clauză care permite unei părți (de obicei, cumpărătorul) să obțină de la cealaltă parte contractantă (de obicei, vînzătorul) condiții favorabile celor prevăzute inițial în contractul aflat în curs de executare sau similare, cu cele din oferta unei terțe persoane. Această clauză este tipică pentru contractele de aprovizionare și permite cumpărătorului să beneficieze de schimbările de pe piață, ulterioare încheierii contractului și care ar da posibilitatea unei aprovizionări în condiții mai avantajoase.

CLAUZA PREȚULUI ESCALADAT (engl. CALLED PRICE CLAUSE; fr. CLAUSE DU PRIX ESCALADE). Este clauza contractuală de acoperire a riscului de preț prin care părțile se angajează să mențină echilibrul între prețul produsului finit și cel al factorilor de producție utilizați pentru fabricarea acestuia. Se folosește, îndeosebi, în contractele pe termen lung, cu livrări succesive, în tranșe, în acțiunile de cooperare în producție. Practic, se folosește următoarea formulă:

$Pt = P_0 (a + b*Mt/M_0 + c*Lt/L_0)$, unde:

Pt - prețul final de facturat;

P_0 - prețul inițial al mărfii, stipulat în contract și valabil la data plății (în principal; prețul contractual din care s-au dedus cheltuielile de ambalaj și asigurare);

Mt - media aritmerică sau ponderată a prețurilor (indicilor de preț) pentru materiile prime, materialele și combustibilii luați în considerare, în perioada de referință (care poate fi definită printr-o fracțiune a termenului de livrare sau prin totalitatea sa);

M_0 - prețul sau indicii de prețuri pentru aceleași elemente la data fixată mai sus pentru P_0;

Lt - media (aritmetică sau ponderată) a salariilor sau indicilor acestora în timpul perioadei de referință;

L_0 - salariile la data fixată pentru P_0;

a; b; c - procentajul forfetar (prealabil) admis al elementelor particulare în prețul inițial, a căror sumă este egală cu 100 (a+b+c=100), în care:

a = parte fixă;

b = parte de materii prime și materiale;

c = parte de salarii (inclusiv sarcini sociale).

CLAUZĂ DE RECTIFICARE A PREȚURILOR (engl. RECTIFYING PRICE CLAUSE; fr. CLAUSE DE LA RECTIFICATION DES PRIX). Clauză care constă în alinierea automată a prețurilor la schimbările de conjunctură pe piața reprezentativă a echipamentului contractat. La exporturile pe termen lung trebuie avută în vedere și influența asupra prețurilor, a unor factori cum sînt : rata inflației, condițiile de creditare, etc. Se folosește formula:

$P_e = P_0(1 + d/100 + r/100)n$, unde:

P_e - prețul echivalent;

P_0 - prețul inițial;

n - numărul anilor pentru care se face actualizarea;

d - rata dobînzii;

r - rata inflației.

CLAUZA REGIMULUI NAȚIONAL (engl. CLAUSE OF THE NATIONAL REGIME; fr. CLAUSE DU REGIME NATIONAL). Reprezintă acea prevedere înscrisă în tratativele (acordurile) economice prin care părțile se obligă să acorde persoanelor fizice sau juridice ale unui stat semnatar care exercită fapte de comerț sau alte activități economice pe teritoriul celuilalt stat semnatar, aceleași drepturi și obligații în materie economică, ca și naționalilor lor.

CLAUZĂ DE REVIZUIRE A PREȚULUI (engl. REVISED PRICE CLAUSE; fr. CLAUSE DE LA REVISION DU PRIX). Modalitate de adaptare a contractului la noile

circumstanțe prin renegocierea prețului, părțile obligîndu-se să procedeze la recalcularea prețului dacă se înregistrează o variație peste o anumită limită a costului materiilor prime, materialelor, a tarifelor de transport etc.

CLAUZĂ VALUTARĂ (engl. CURRENCY CLAUSE; fr. CLAUSE DE DEVISES). Clauză care presupune legarea valutei în care se efectuează plata (valuta contractului) de o altă valută, considerată ca avînd un curs stabil (valuta clauzei). Aceasta clauză asigură recalcularea automată a sumelor de plată în funcție de evoluția cursului valutar față de momentul încheierii contractului.

CLEARING

1. Modalitate de plată prin care obligațiile reciproce survenite între participanți, ca urmare a operațiunilor comerciale sau de altă natură, se efectuează prin compensarea creanțelor și a datoriilor înregistrate în conturi special deschise, fără să fie nevoie de deplasare de numerar;

2. Sistem de decontare utilizat de unele state în scopul compensării globale centralizate a tuturor creanțelor și angajamentelor unei țări față de străinătate, fără transfer de valute. La baza clearingului stă acordul de clearing.

CLEARING BANCAR (engl. BANKING CLEARING; fr. CLEARING BANCAIRE). Sistem de compensare care permite băncilor să-și compenseze creanțele, în mod reciproc.

CLEARING DE TITLURI (engl. SECURITIES CLEARING; fr. CLEARING DES TITRES). Sistem de depozit global și de virament de titluri (mai ales euro-obligațiuni) care reduce livrările materiale înlocuindu-le, în bună parte, prin jocul înscrisurilor.

CLUBURI DE INVESTIȚII (engl. INVESTMENT CLUBS; fr. CLUB DES INVESTISSEMENTS). Reprezintă asociații create, în mod voluntar, de către un număr variabil de participanți. Scopul acestor cluburi îl reprezintă constituirea și administrarea în comun a unui portofoliu. Pentru aceasta, fiecare membru plătește lunar o anumită sumă, de obicei aceeași pentru toată lumea. Aceste sume sînt vărsate într-un cont din care sînt efectuate operațiunile cu titluri.

Participanții se întîlnesc o dată sau de două ori pe lună și fiecare propune vînzarea, respectiv cumpărarea de titluri din sectorul economic de care se ocupă.

Avantajul participării la cluburile de investiții constă în posibilitatea obținerii unor cîștiguri individuale mult mai mari (prin distribuirea, în mod uniform, a profiturilor obținute fiecărui participant), decît în cazul efectuării de investiții financiare pe cont propriu.

COCOM. Vezi COMITETUL COORDONATOR PENTRU CONTROLUL MULTILATERAL AL EXPORTURILOR.

COD FISCAL (engl. FISCAL CODE; fr. CODE FISCAL). Ansamblu de reglementări fiscale, al cărui scop este unificarea diverselor proceduri cuprinse în legile fiscale speciale, adaptarea unora din ele la noile condiții ale economiei de piață (ex: procedura executării silite), reglementarea eventuală a unor noi proceduri (procedura controlului, procedura dreptului de comunicare, procedura de evaluare a bazei impozabile, etc.).

Codul fiscal constituie un instrument vital pentru munca aparatului fiscal, înlesnind acestuia realizarea sarcinilor care-i revin și contribuind în același timp la consolidarea unor raporturi juste, bazate pe legalitate, între stat și contribuabili.

COEFICIENT (engl. COEFFICIENT; fr. COEFFICIENT). Reprezintă raportul dintre două mărimi de același conținut privite în timp, spațiu și structură (vezi indice).

Se calculează după relația:

$$C = \frac{X_1}{X_0} \quad \text{și} \quad C = \frac{X_i}{\sum_{i=1}^{n} X_i}$$

unde:

X_1 , X_0 = mărimile privite în timp și spațiu;

X_i = parte a colectivității totale care este $\sum_{i=1}^{n} X_i$

COEFICIENT DE ACOPERIRE (engl. SECURITY COEFFICIENT; fr. COEFFICIENT DE RECOUVREMENT). Indicator financiar-bancar care exprimă raportul prescris de lege între fondurile proprii ale băncilor și ansamblul angajamentelor lor.

COEFICIENT DE ASIMETRIE (engl. COEFFICIENT OF SKEWNESS; fr. COEFFICIENT D'ASYMETRIE). Se calculează raportînd asimetria absolută ($x-M_0$) la abaterea medie pătratică (σ):

$$C_{as} = \frac{\overline{X} - M_0}{\sigma}$$ unde:

M_0 = modulul, $\overline{X}$ = media

Acest coeficient poate lua valori între -1 și +1; cu cît este mai mic, cu atît asimetria este mai mică.

COEFICIENT AL CAPITALULUI (engl. CAPITAL COEFFICIENT; fr. COEFFICIENT DU CAPITAL). Instrument fundamental al mecanismului creșterii, legat de oferta de bunuri, care stabilește o legătură între cantitatea de capital și cantitatea de produse. Coeficientul capitalului este supus unor variații datorate elementelor conjuncturale sau ca urmare a evenimentelor accidentale, sau cauzate de transformarea structurilor economiei. În practică, acesta se manifestă prin:

- **coeficient mediu** care este definit prin raportul dintre capitalul folosit și produsul sau venitul obținut, astfel:

$$\overline{K} = \frac{C}{V} = \frac{\text{capital folosit}}{\text{produsul sau venitul obținut}}$$

- **coeficient marginal** care este definit prin raportul între creșterea capitalului (ΔC) și creșterea venitului obținut (ΔV) și indică creșterea capitalului aferent pentru a obține o creștere a producției sau a venitului, astfel:

$$\overline{K}_m = \frac{\Delta C}{\Delta V} = \frac{\text{Variația capitalului}}{\text{Variația venitului}}$$

unde:

$\overline{K}$ = coeficientul mediu al capitalului

$\overline{K}_m$ = coeficient marginal al capitalului

- **coeficient anual de eroziune** a capitalului prin deprecierile valutare (rata inflației) pentru actualizarea prețurilor.

De exemplu, la o eroziune de d % formula de calcul a prețului actualizat, va fi:

$$P_e = (1+\frac{d}{100})n \times P_a$$

unde:

P_e = preț echivalent;

1 = unitate monetară actuală;

d = coeficient de depreciere a capitalului;

n = numărul anilor luați în calcul;

P_a = prețul la data negocierii.

- **coeficient de eroziune a inflației**, ținînd cont de elementele conjuncturale ale pieței, în practică se folosește formula:

$$V = [(1+\frac{d}{100}) - 1]^n \times C$$

unde:

V = valoarea aferentă creditului acordat care urmează a fi adăugată prețului actual pentru a se obține echivalența cu prețul de plată la scadență;

d = diferența de dobîndă prevăzută în contract și cea practicată pe piața valutară la care se adaugă eroziunea creditului acordat.

COEFICIENT DE CORELAȚIE (engl. COEFFICIENT OF CORRELATION; fr. COEFFICIENT DE CORRELATION). Valoarea unui raport care măsoară dependența între componentele unui vector aleator; ia valori între -1 și +1; semnul plus indică o legătură directă; semnul minus arată o legătură inversă.

Dacă sînt date selecțiile X1,...., Xn și Y1,..., Yn a două variabile aleatoare X și Y și niște ponderi aij pentru perechile de valori ale lui X, și bij pentru perechile de valori ale lui Y, (i=j) atunci coeficientul de corelație general se definește după formula:

$$r = \frac{\sum_{i=1}^{n} a_{ij} b_{ij}}{\sqrt{\sum_{i=1}^{n} a_{ij}^2 b_{ij}^2}}$$

COEFICIENT DE DEVANSARE (engl. ANTICIPATION COEFFICIENT; fr. COEFFICIENT D'ANTICIPATION). Raport între indicele unui fenomen și indicele altui fenomen cu care este comparat. (ex: raportul între indicele volumului comerțului exterior și indicele venitului național etc.).

COEFICIENT DE EXECUȚIE (engl. COEFFICIENT OF EXECUTION; fr. COEFFICIENT D'EXECUTION). Reprezintă rezultatul raportului între suma valorică a ordinelor de vînzare și suma valorică a ordinelor de cumpărare în cazul în care ordinele de vînzare sau de cumpărare nu se pot executa integral, ca urmare a unui dezechilibru între cererea și oferta de valută.

COEFICIENT DE EXECUȚIE MARGINAL (engl. MARGINAL COEFFICIENT OF EXECUTION; fr. COEFFICIENT D'EXECUTION MARGINAL). Exprimă gradul de acoperire cu valută din resurse proprii, a cererilor de valută, la nivelul fiecărei bănci existente într-un stat.

COEFICIENT DE ÎNCREDERE (engl. CONFIDENCE COEFFICIENT; fr. COEFFICIENT DE CONFIANCE). Este întîlnit în literatura de specialitate și sub denumirea de nivel de semnificație sau prag de semnificație; este un indicator care măsoară probabilitatea ca valoarea parametrului care se estimează pe baza unei selecții să fie acoperită de intervalul de încredere (t1 - t2), adică:

$p = P[t_1 \leq x \leq t_2]$

Acest coeficient este un număr care trebuie să fie cît mai apropiat de 1; de obicei mai mare sau egal cu 0,95.

COEFICIENT DE ÎNDATORARE (engl. OBLIGING COEFFICIENT; fr. COEFFICIENT D'OBLIGATION). Indicator financiar-bancar exprimat sub forma unui raport între datoriile pe termen mediu și lung și capitalurile permanente ale agentului analizat.

COEFICIENT DE LICHIDITATE (engl. COEFFICIENT OF LIQUIDITY; fr. COEFFICIENT DE LIQUIDITE). Indicator care se prezintă sub forma unui raport și care indică lichiditatea unui agent economic permițînd aprecierea echilibrului său financiar. Se obține prin raportarea activelor lichide la exigibilitățile la vedere și pe termen scurt.

COEFICIENTUL LUI BRUNO (engl. BRUNO'S COEFFICIENT; fr. COEFFICIENT DE BRUNO). Metodă de evaluare denumită și costul unei unități de deviz în interiorul unei economii, care ia în analiză raportul între costul resurselor interne (mîna de lucru, materiale, capital) necesare unui proiect și economiile în devize astfel realizate. Datele de bază necesare pentru calcularea cursului intern de revenire al unui obiectiv economic orientat spre export sînt:

- valoarea externă a producției;
- cheltuielile valutare necesare pentru obținerea producției (de ex: materii prime importate), inclusiv, cheltuielile de investiții efectuate în valută;
- cheltuielile în monedă națională pentru obținerea producției, inclusiv cheltuielile de investiții în monedă națională;

- rata de rentabilitate economică minimă admisibilă folosită în analiza economică.

Cursul intern de revenire, al obiectivului se obține prin raportarea valorii actualizate a cheltuielilor în monedă națională, la valoarea actualizată a beneficiilor valutare nete.

Acest curs se compară cu cursul de schimb oficial; dacă cursul obiectivului este mai mic decît cursul de comparație se consideră că obiectivul este eficient, din punct de vedere al volumului de efort național pentru cîștigarea unei unități valutare. În cazul unor cursuri oficiale care nu reflectă valoarea „de piață" a monedei naționale, comparația se poate face și prin cursuri calculate prin formule complexe, bazate pe puterea de cumpărare a monedelor prin cursuri „umbră".

COEFICIENTUL MULTIPLICATOR AL CAPITALIZĂRII ACȚIUNII (engl. MULTIPLICATOR COEFFICIENT OF THE CAPITALIZED ACTION; fr. COEFFICIENT MULTIPLICATEUR DE LA CAPITALISATION D'ACTION). (PER = price earning ratio). Este indicatorul bursier cel mai utilizat în literatura americană pentru a caracteriza eficiența acestui tip de investiție financiară, respectiv, cumpărarea acțiunilor unei societăți.

COEFICIENT TERITORIAL (engl. TERRITORIAL COEFFICIENT; fr. COEFFICIENT TERRITORIAL). Indicator folosit în analizarea și delimitarea variantei eficiente a unei piețe de desfacere.. Coeficientul teritorial (C_j) pentru o marfă exportată permite determinarea celei mai avantajoase piețe de desfacere, făcînd posibilă compararea între prețurile unei piețe etalon și alte piețe sau între prețurile mondiale și prețul altor piețe. Cu cît coeficientul este mai mare decît unitatea, cu atît piața „j" este mai interesantă, ca piață de desfacere a exportului.

Relația de calcul este:

$$C_j = \frac{P_e}{P_m}$$

unde:

P_e = prețul extern

P_m = prețul mondial pentru marfa exportată

Aceeași metodă de calcul se utilizează pentru stabilirea coeficientului teritorial al importului. De această dată, cu cît coeficientul este mai mult sub unitate, cu atît piața este mai avantajoasă.

COEFICIENT DE VARIAȚIE (engl. COEFFICIENT OF VARIATION; fr. COEFFICIENT DE VARIATION). Indicator care caracterizează gradul de omogenitate al unei populații statistice.

$$v = \frac{\sigma}{\bar{x}} \times 100 \quad \text{sau} \quad v = \frac{\bar{d}}{\bar{x}} \times 100$$

unde:

σ = abaterea medie patratică

$\bar{x}$ = media

$\bar{d}$ = abaterea medie liniară.

Se apreciază că în cazul unui coeficient de peste 35 - 40 % media nu mai este reprezentativă.

COFINANȚARE (engl. CO-FINANCING; fr. COFINANCEMENT). Tehnică relativ recentă, legată de cererea crescîndă pentru finanțare a noi proiecte economice de anvergură și de necesitatea asigurării unei garanții superioare creditorilor. Ea constă într-un angajament încheiat de instituțiile financiare publice și private cu Banca Mondială, pentru acordarea de credite în comun unor terți.

COGESTIONARE (engl. CO-ADMINISTRATION; fr. COGESTION). Modalitate de gestionare, în care toți membrii unei întreprinderi participă la luarea de decizii.

COHORTĂ (engl. COHORT; fr. COHORTE). O mulțime, un grup, o ceată. Noțiunea este utilizată la calculul duratei medii de viață.

COLECTIVITATE STATISTICĂ (engl. STATISTICAL COMMUNITY; fr. POPULATION STATISTIQUE). Indicator demografic

utilizat în cercetarea statistică și care se referă la populație, la un moment dat. Îmbracă două forme, în funcție de mărimea populației la care se referă: colectivitate statistică generală și colectivitate statistică parțială.

COLECTIVITATE STATISTICĂ GENERALĂ (engl. STATISTICAL COMMUNITY POPULATION; fr. POPULATION STATISTIQUE GENERALE). îmbracă una dintre formele: populație de referință, populație totală, univers, populație mamă, mulțime studiată, și reprezintă totalitatea unităților care fac obiectul cercetării statistice.

COLECTIVITATE STATISTICĂ PARȚIALĂ (engl. PARTIAL STATISTICAL COMMUNITY; fr. POPULATION STATISTIQUE PARTIELLE). Una dintre formele: eșantion, populație parțială, colectivitate de selecție, mostră, probă. Reprezintă acea parte a colectivității statistice totale; este o noțiune frecvent utilizată în cercetarea prin sondaj.

COMANDĂ (engl. ORDER; fr. COMMANDE). Înscris adresat de un întreprinzător, în calitate de cumpărător (beneficiar) potențial, prin care formulează față de vînzător (executant sau prestator) intenția de a încheia cu acesta o tranzacție comercială de vînzare - cumpărare, de executare de lucrări sau de prestare de servicii; comanda poate avea un caracter ferm, în care caz este posibil ca vînzătorul (prestatorul) să treacă la executarea ei.

COMANDITĂ (engl. LIMITED PARTNERSHIP; fr. COMMANDITE). Tip de societate în care, în temeiul unui contract, unii membrii răspund de datoriile societății față de creditorii ei, solidar și nelimitat, iar alții numai limitat, la partea de capital social pe care au adus-o.

COMANDITAR. Persoana care, în temeiul unui contract de societate în comandită, răspunde față de creditorii societății pentru datoriile acesteia, în limitele părții de capital social pe care a adus-o.

COMANDITAT. Persoana care, în temeiul unui contract de societate în comandită, răspunde față de creditorii societății pentru datoriile acesteia, solidar și nelimitat cu întreaga sa avere.

COMERCIANȚI BURSIERI (engl. MERCHANTS AT STOCK). Acei membrii ai bursei care își execută tranzacțiile în ringul de bursă, spre deosebire de alți membrii care tranzacționează în afara ringului prin intermediul firmelor de brokeraj, membre ale bursei.

COMERCIANT ANGROSIST (engl. WHOLESALER). Comerciant cu ridicata care cumpără partizi mari de mărfuri pe care le depozitează și le revinde defalcate în partizi mici detailiștilor și chiar unor întreprinderi industriale.

COMERȚ INTEGRAT (engl. INTEGRATE COMMERCE; fr. CAPITAL INTEGRAT). Formă complexă de distribuție, definind existența unor întreprinderi unice (uneori foarte importante) asigurînd (integrînd) în același timp funcția de gros (centrala de cumpărare) și funcția cu amănuntul (puncte de vînzare). Aceste întreprinderi sînt de mari dimensiuni, exploatează mai multe magazine sau tipuri de magazine, controlează filiale, dețin participații financiare în întreprinderi industriale sau comerciale, în țara de origine sau în străinătate.

Din comerțul integrat fac parte:

- sucursaliștii; dacă magazinul și tehnicile de vînzare ale sucursaliștilor se aseamănă cu comerțul independent sau asociat, responsabilul magazinului nu este propriul său patron;
- mari întreprinderi, pe mari suprafețe (magazine universale, supermagazine, hipermagazine);
- cooperativele de consum, care sînt întreprinderi de distribuție care grupează cooperatori uniți în jurul ideii de apărare a consumatorilor.

COMERȚ INVIZIBIL (engl. INVISIBLE COMMERCE; fr. COMMERCE INVISIBLE). Reprezintă totalitatea tranzacțiilor economice internaționale care au ca obiect prestările de servicii. În comerțul invizibil se cuprind: prestările de servicii internaționale, turismul, operațiile necomerciale, veniturile din investiții în străinătate, schimbul de licențe și patente, operațiile de asigurare și reasigurare, etc.

COMENZI DE STAT (engl. STATE ORDERS; fr. COMMANDES D'ETAT). Modalitate de influnțare de către stat a activității economice, prin care producătorii trebuie să-și adapteze oferta de produse la cererea sectorului public și să-și încadreze costurile de producție individuale în cele recunoscute ca justificate.

COMISIA ECONOMICĂ ONU PENTRU AFRICA (CEA) (engl. UN ECONOMIC COMMITTEE FOR AFRICA; fr. LA COMMISSION ECONOMIQUE ONU POUR L'AFRIQUE). Organism internațional, zonal, înființat în anul 1958, cu sediul la Addis Abeba. El este chemat să contribuie la dezvoltarea economică a țărilor africane, la întărirea legăturilor economice dintre ele, la dezvoltarea cooperării economice a acestora, cu celelalte țări ale lumii.

COMISIA ECONOMICĂ ONU PENTRU EUROPA (engl. UN ECONOMIC COMMITTEE FOR EUROPE; fr. LA COMMISSION ECONOMIQUE POUR L'EUROPE). Instituție internațională, înființată în anul 1947, cu sediul la Geneva. La activitățile sale participă toate statele europene, SUA și Canada. Printre obiectivele principale pe care și le-a propus se pot enumera contribuția la promovarea și dezvoltarea relațiilor economice dintre țările membre, între acestea și celelalte state ale lumii, la înlăturarea restricțiilor, discriminărilor și a altor bariere din calea cooperării și comerțului de zonă, la stimularea tendințelor spre destindere și consolidarea unui climat de securitate și cooperare în Europa. Se întrunește, anual sau ori de cîte ori este nevoie, în sesiune plenară.

COMISION (engl. COMMISSION; fr. COMMISSION).

1. Plată cuvenită unui intermediar pentru serviciul sau prestația executată / furnizată între două părți contractuale. Comisionul se calculează în suma forfetară sau pe baza unui procent aplicat asupra valorii operațiunii executate;

2. Însărcinarea dată unei persoane fizice sau juridice de a cumpăra, vinde sau a transfera un bun, ori de a presta o lucrare sau un serviciu.

COMISION DE ANGAJAMENT (engl. PLEDGE COMMISSION; fr. COMMISSION D'ENGAGEMENT). Taxă plătită unui creditor (o bancă) pentru o linie de credit sau împrumut. În general, această taxă se plătește pentru porțiunea neutilizată din împrumut sau din linia de credit și încetează a se plăti atunci cînd suma întreagă a împrumutului / liniei de credit este utilizată / plătită de către împrumutat.

COMISION BANCAR (engl. BANKER 'S COMMISSION; fr. COMMISSION BANCAIRE). Indicator financiar-bancar care reprezintă o plată pentru prestații speciale sau în funcție de un risc asumat, iar în operațiunile active reflectă o plată prelevată peste dobîndă.

COMISION DE GHIȘEU (engl. WICKET COMMISSION; fr. COMMISSION DE GUICHET). Plată făcută băncilor care participă la plasamentul de titluri de participație sau de obligațiuni prin punerea la dispoziția subscriitorilor, a ghișeelor lor.

COMISION DE MIȘCARE (engl. MOVEMENT COMMISSION; fr. COMMISSION DE MOUVEMENT). Plată calculată în sistemul financiar-bancar, în funcție de mișcarea observată pe un cont curent.

COMISIONAR (engl. COMMISSION AGENT; fr. COMMISSIONNAIRE). Per-

soană fizică sau juridică care participă la încheierea unei tranzacții în numele lui, dar pe contul altuia.

COMITET DE DIRECȚIE (engl. MANAGEMENT COMMITTEE; fr. COMITE DE DIRECTION). Organul executiv numit de consiliul de administrație al societății pe acțiuni. Este compus din directorii aleși dintre administratori; are atribuțiile delegate de consiliul de administrație al cărui președinte conduce și comitetul de direcție. Deciziile comitetului de direcție se iau cu majoritatea absolută a voturilor membrilor săi. Răspunde față de societate pentru actele îndeplinite de directori. Deciziile care generează obligații patrimoniale sau determină mișcări între elementele componente ale patrimoniului se înregistrează în contabilitate pe baza actelor justificative legale. Se întrunește ori de cîte ori este necesar, dar cel puțin o dată pe săptămînă.

COMITETUL COORDONATOR PENTRU CONTROLUL MULTILATERAL AL EXPORTURILOR (COCOM) (engl. COORDINATING COMMITTEE FOR THE MULTILATERAL CONTROL OF THE EXPORTS; fr. COMITE COORDONNATEUR POUR LE CONTROLE MULTIPLE DES EXPORTES). Organism internațional înființat în 1950 de către statele dezvoltate ale lumii, care se caracterizează prin:

- lucrează informînd printr-un număr de comitete sprijinite de un Secretariat Permanent cu sediul la Paris, care operează pe bază de consens;
- este o formă în care aliații NATO, Japonia și Australia elaborează materiale, pentru controlul exporturilor cu dublă întrebuințare, tehnologiile și echipamentele militare și nucleare;
- are un mecanism de stabilire a unui consens privind exportul unor echipamente și tehnologii înainte ca acestea să fie licențiate de către un partener COCOM pentru o destinație anume.

COMPENSARE (engl. COMPENSATION; fr. COMPENSATION).

1. Operațiuni cu titluri efectuate în interiorul băncii sau la schimb în sensul că se compensează ordine de cumpărare și de vînzare date de către clienți;
2. În comerțul exterior este utilizată în sensul în care, la livrarea de mărfuri a unei țări se folosesc ca plată alte mărfuri la schimb, pentru mărfurile cumpărate.

COMPENSAȚIE (engl. CLEARANCE; fr. COMPENSATION). Modalitate de stingere a două datorii prin reciprocitate între două părți.

COMPETITIVITATE (engl. COMPETENCE; fr. COMPETENCE). Capacitatea agenților economici de a cîștiga, în condiții de concurență, de competiție, pe piața internă sau externă. Ea este legată de obținerea de bunuri economice sau de desfășurarea unor operațiuni comerciale sau financiare, de o înaltă calitate și la costuri reduse, comparativ cu concurenții, ceea ce asigură pătrunderea, menținerea și consolidarea pe o anumită piață, în raport cu alte bunuri economice similare. În condițiile unei puternice concurențe pe o piață, asigurarea competitivității constituie un obiectiv strategic, primordial, al agenților economici producători.

COMPETIȚIE (engl. CONTEST; fr. COMPETITION). Efortul a doi sau mai mulți parteneri acționînd independent, de a face afaceri, prin oferirea de condiții mai bune. Competitivitatea, mai ales în cadrul relațiilor comerciale este influențată, în principal, de:

- sporul de performanțe tehnice și economice de exploatare, oferite de producători pe piață, față de alte produse similare sau considerate standard;
- calitate și fiabilitate;
- servicii de garanție și post vînzare, asistență tehnică pentru pregătirea punerii în exploatare și pentru menținerea în stare de funcțiune, etc.

COMPLEZENȚĂ (engl. COMPLAISANCE; fr. COMPLAISANCE). Reprezintă

situația prin care cambiile și cecurile sînt trase, în mod reciproc, de către deținători pentru a-și procura lichidități, fără a înștiința banca despre calitatea acestor hîrtii.

COMUNITATEA AFRICII DE EST (CEA). Organism internațional zonal înființat în anul 1967, cu sediul în Arusha care are ca obiectiv principal: întărirea și reglementarea relațiilor industriale, comerciale și de altă natură, pentru a se asigura dezvoltarea accelerată și echilibrată a țărilor membre, semnatare ale Tratatului de Cooperare al Africii de Est.

COMUNITATEA ECONOMICĂ A AFRICII DE VEST (CEAO). Organizație internațională zonală care a intrat în vigoare în anul 1974, cu sediul la Ouagadougou și are ca obiectiv realizarea unei uniuni economice între statele membre.

COMUNITATEA EUROPEANĂ A CĂRBUNELUI și OȚELULUI (CECO). Organism economic internațional creat în anul 1951 și are ca obiectiv principal formarea unei piețe comune a cărbunelui și produselor siderurgice, pentru repartizarea mai judicioasă a producției și creșterea productivității muncii în țările membre. În acest scop, au fost eliminate treptat contingentele, taxele vamale și celelalte restricții din comerțul reciproc cu cărbune și produse siderurgice. Țările membre CECO aplică un tarif vamal comun în schimburile comerciale cu cărbuni și produse siderurgice cu țările terțe.

COMUNITATEA ECONOMICĂ EUROPEANĂ (C.E.E.). Grupare economică închisă, constituită inițial din statele membre ale C.E.C.O. (Belgia, Franța, Germania, Italia, Luxemburg și Olanda) prin Tratatul de la Roma din 25 martie 1957, urmărind ca obiective principale: eliminarea taxelor vamale și a restricțiilor cantitative în comerțul dintre statele membre; instituirea unui tarif vamal comun și a unei politici comerciale comune față de țările terțe; libera circulație a forței de muncă, serviciilor și capitalurilor, instituirea unei politici comune în domeniul agriculturii, transportului, energeticii, asigurarea liberei concurențe în cadrul comunității; coordonarea politicilor economice ale statelor membre, etc. Ulterior, la C.E.E. Au mai aderat: Anglia, Danemarca, Irlanda, Grecia, Spania și Portugalia.

CONCENTRARE A CAPITALULUI (engl. CAPITAL CONCENTRATION; fr. CONCENTRATION DU CAPITAL). Reprezintă o necesitate în strategia unor societăți comerciale în vederea realizării unor obiective care solicită volume mari de resurse financiare, pentru investiții, pentru garantarea creditelor, etc. (exemplu: construcțiile de nave maritime și fluviale, de drumuri, de aeroporturi).

În vederea realizării acestora, persoane fizice sau juridice, care individual, nu pot deține asemenea capitaluri recurg la asocieri, participații, etc., creîndu-se astfel concentrarea capitalurilor.

CONCERN (engl. CONCERN, GROUP OF COMPANIES; fr. GROUPEMENT D'ENTREPRISES). Constă în reunirea unei serii de întreprinderi din diferite ramuri (din industrie, de firme comerciale, de bănci, de societăți de transport, de asigurare) pe baza intereselor financiare comune și a dependenței financiare față de un grup, care controlează întreprinderile care fac parte din concern. Întreprinderile care fac parte din concern rămîn formal independente, însă de fapt depind în întregime de grupul care domină în concern. Această dependență se creează prin cumpărarea pachetelor de control de acțiuni, prin organizarea de societăți fizice, prin finanțare pe termen lung, prin participarea la consiliile de administrație etc.

Este opusul competiției perfecte, situație în care, pe piață se află în poziție de „unic" - producător sau vînzător - un agent care controlează și determină prețul produsului sau seviciului respectiv.

CONCESIUNE (engl. CONCESSION; fr. CONCESSION). Contract prin care un stat, oraș sau municipiu dă în exploatare unui stat străin sau unei întreprinderi străine, în anumite condiții și pentru un anumit termen, bogății naturale, terenuri, întreprinderi industriale, construirea de căi ferate etc.

În țara noastră, în etapa trecerii la economia de piață, concesiunea este actul prin care statul român cedează, numai pe bază de licitație publică, pe un timp de pînă la 20 de ani, unor persoane române sau străine, anumite bunuri în folosință și exploatare (spații comerciale, fabrici, unități, activități), putînd să le retehnologizeze și să le dezvolte după nevoi. Concesiunea se face pe baza unui caiet de sarcini, care conține: obiectul, durata, contractul utilizării, prețul concesiunii, condițiile de răscumparare, clauze specifice, alte clauze necesare care se stabiliesc între concesionari și concedenți. Pentru timpul cît bunul este concesionat, concesionarul plătește redevența stabilită de comun acord. Prin concesionare nu se transmite și proprietatea asupra bunurilor concesionate.

CONCORDAT (engl. ARRANGEMENT WITH CREDITORS; fr. CONCORDAT). Contract între debitor și masa creditorilor, avînd ca obiect stabilirea condițiilor de administrare, de asanare a datoriilor fără compromiterea posibilităților de redresare a situației financiare a debitorului.

CONCURENȚĂ (engl. COMPETITION; fr. CONCURRENCE). Concept economic care se referă la lupta dintre producătorii de mărfuri pentru obținerea unor condiții de producție și de desfacere mai avantajoase, în vederea obținerii unui profit mai mare. Concurența există și între comercianți pentru dominația asupra piețelor de desfacere, a rețelelor și canalelor de distribuție, asupra achiziționării unui produs. În general, este complet interzisă orice înțelegere care urmărește golirea de conținut a concurenței, prin practicarea de prețuri de monopol sau prin păstrarea unui secret de fabricație care să împiedice progresul tehnic general.

CONCURENȚĂ IMPERFECTĂ (engl. IMPERFECT COMPETITION; fr. CONCURRENCE IMPARFAITE). Formă de concurență între producători sau între vînzători pentru atragerea cumpărătorilor, specifică sistemelor economice moderne cu piață mixtă, avînd ca modalități principale de desfășurare:

- diversificarea producției și diferențierea calității produselor;
- perfecționarea procesului de design al produselor în vederea apropierii utilității acestora de preferințele și gusturile anumitor categorii de consumatori;
- utilizarea unor strategii variate de marketing de către diferite firme;
- reclama produselor și serviciilor oferite.

CONCURENȚĂ PERFECTĂ (engl. PERFECT COMPETITION; fr. CONCURRENCE PARFAITE). Formă de concurență caracterizată prin:

- existența unui mare număr de producători și cumpărători;
- imposibilitatea influențării ofertei, cererii și prețului de către un anumit agent participant;
- existența unor tranzacții numeroase și frecvente numai de mărfuri omogene;
- libertatea absolută atît a intrărilor cît și a ieșirilor de pe piață;
- existența unor fluxuri informaționale reale, directe și complete între toți participanții în legătură cu oferta, cererea și prețul mărfurilor.

CONDIȚIE DE LIVRARE (engl. TERM OF DELIVERY; fr. TERME DE LIVRAISON). Clauză cuprinsă într-un contract de vînzare-cumpărare prin care se stabilesc locul și momentul cînd, odată cu trecerea mărfii de la vînzător la cumpărător, are loc și transferarea cheltuielilor și riscurilor pe care le implică livrarea; (vezi INCOTERMS).

CONFLICT DE MUNCĂ (engl. WORK CONFLICT; fr. CONFLIT DE TRAVAIL).

Reprezintă situația în care apar dispute între întreprinzători și muncitori, sau între muncitori, care privesc angajarea, sau neangajarea, termenul contractului de muncă, sau condițiile de muncă pentru orice persoană.

CONJUNCTURA PIEȚEI (engl. MARKET CONJUNCTURE; fr. CONJONCTURE DU MARCHE). Este dată de ansamblul corelațiilor principale dintre diferitele fenomene economice manifestate pe piață, într-o anumită perioadă, care înlesnește alegerea momentului și locului, a celor mai potrivite, pentru a se realiza schimbul de activități.

CONJUNCTURĂ ECONOMICĂ (engl. ECONOMIC CONJUNCTURE; fr. CONJONCTURE ECONOMIQUE). Este dată de totalitatea factorilor, fenomenelor sau evenimentelor care caracterizează starea economică, internațională sau internă, la un moment dat, dînd posibilitatea conturării tendințelor pe termen mediu și lung în domeniul economic și al fundamentării deciziilor care se impun. Principalii indicatori sintetici care caracterizează conjunctura economică sînt: dinamica producției industriale și agricole, evoluția produsului intern brut, a investițiilor, a structurilor de capital, a volumului și structurii consumului, dinamica prețurilor, a desfacerilor de mărfuri și prestărilor de servicii, a ocupării resurselor de muncă etc.

CONOSAMENT (engl. BILL OF LADING; fr. CONNAISSEMENT). Reprezintă documentul redactat în scris care se eliberează de către căpitanul navei, certificînd că a preluat marfa al cărei transport a fost convenit în cadrul contractului de navlosire, spre a fi predată destinatarului într-un port nominalizat, în anumite condiții stabilite între părți.

CONOSAMENT DE BORD (engl. BOARD BILL OF LADING; fr. CONNAISSEMENT „RECU A BORD"). Reprezintă documentul care atestă faptul că marfa a fost efectiv îmbarcată pe navă.

CONOSAMENT PENTRU ÎMBARCARE (engl. RECEIVED FOR SHIPMENT BILL OF LADING; fr. CONNAISSEMENT „RECU POUR EMBARQUEMENT"). Este documentul prin care transportatorul atestă acceptarea mărfurilor pentru transport. Mărfurile nu sînt totuși, încă îmbarcate, în momentul întocmirii conosamentului.

CONOSAMENT NET (engl. CLEAN BILL OF LADING; fr. CONNAISSEMENT SANS RESERVES). Documentul care nu conține nici o rezervă în legătură cu starea mărfii sau cu ambalajul acesteia. Vînzătorul este ținut să livreze marfa într-un ambalaj adecvat transportului pe vapor.

CONOSAMENT NOMINATIV (engl. BILL OF LADING TO A NAMED PERSON; fr. CONNAISSEMENT NOMINATIF). Este aceea formă de conosament pe care se specifică numele persoanei căreia îi vor fi livrate mărfurile.

CONOSAMENT LA ORDIN (engl. BILL OF LADING TO ORDER; fr. CONNAISSEMENT A ORDRE). Este aceea formă de conosament emis: la ordinul, de regulă al beneficiarului creditului documentar (andosat apoi de către acesta); la ordinul băncii care a deschis creditul; la ordinul cumpărătorului - ordonator. În cazul folosirii incassoului documentar, se practică emiterea conosamentului la ordinul exportatorului (care va fi andosat la ordinul băncii remitente) sau direct la ordinul acestei bănci.

CONSIGNAȚIE (engl. CONSIGMENT; fr. CONSIGNATION). Unitate comercială (consignatar) care mijlocește vînzarea anumitor bunuri care aparțin unor persoane fizice sau juridice (consignant). Obiectele sînt primite în consignație pe baza unui contract de consignație, urmînd a fi vîndute la un preț dinainte stabilit. Prin contractul de consignație nu se transmite dreptul de proprietate asupra mărfurilor sau bunurilor încredințate, ele rămînînd în proprietatea consignantului pînă în momentul vînzării și încasării contravalorii lor.

CONSILIU DE ADMINISTRAȚIE (engl. ADMINISTRATION BOARD; fr. CONSEIL D'ADMINISTRATION). Organul de conducere al unei societăți comerciale sau regii autonome, a cărui competență este dată de adunarea generală a acționarilor, avînd îndatorirea de a administra societatea în conformitate cu contractul de societate și cu statutul de funcționare. Membrii consiliului de administrație sînt numiți temporar; sînt revocabili și reeligibili.

Consiliul de administrație poate delega o parte din puterile sale unui comitet de direcție. Președintele consiliului de administrație conduce și comitetul de direcție. Membrii consiliului de administrație răspund față de adunarea generală pentru deciziile luate. Actele de decizii care angajează patrimoniul societății se înregistrează în contabilitate pe baza documentelor justificative legale.

Principalele atribuții ale consiliului de administrație sînt: elaborează strategia, politica și planul de activitate al firmei pentru perioada viitoare, întocmește bugetul de venituri și cheltuieli pentru exercițiul financiar următor, prezintă bilanțul și contul de profit și pierderi adunării generale a acționarilor și propune acestuia nivelul dividendelor, duce la îndeplinire hotărîrile adunării generale a acționarilor, numește membrii comitetului de direcție, convoacă adunările generale ale acționarilor, numește funcționarii societății.

CONSOLIDARE (engl. CONSOLIDATION; fr. CONSOLIDATION). Termen financiar care desemnează mai multe situații:

1. Transformarea datoriilor pe termen scurt sau flotante, în datorii pe termen lung;

2. La bursă, reprezintă o întărire a cursurilor care urmează unei creșteri sau unei scăderi;

3. În cazul grupurilor, termenul se folosește la integrarea bilanțurilor filialelor unei societăți, în bilanțul global al acesteia (bilanț consolidat al societății).

CONSOLIDAREA DATORIEI PUBLICE (engl. PUBLIC DEBT CONSOLIDATION; fr. CONSOLIDATION DE DETTE PUBLIQUE). Modalitate prin care pentru a ieși din impas, statul procedează la consolidarea datoriei, ajunsă la scadență, recurgînd la preschimbarea înscrisurilor împrumuturilor exigibile, imediat sau pe termen scurt (bonuri de tezaur și altele), cu înscrisuri ale unor împrumuturi pe termen mijlociu sau lung (obligațiuni și titluri de rentă) sau fără termen (titluri de rentă perpetuă).

CONSOLIDAREA DATORIEI PE TERMEN SCURT (engl. SHORT TERM DEBT CONSOLIDATION; fr. CONSOLIDATION DE DETTE AU DELAI COURT). Constituie o formulă care modifică fundamental relațiile de început dintre creditor și debitor. Spre deosebire de reeșalonare, care prelungește practic un credit deja acordat pe un anumit termen, în cazul consolidării angajamentelor de plată pe termen scurt se schimbă însăși modalitatea de creditare a tranzacției implicate; se știe că, prin specificul lor, anumite mărfuri se livrează numai cu plată la vedere sau pe termen foarte scurt. Împrejurările vor face ca uneori, o datorie cu scadență apropiată a unei întreprinderi particulare, neînsoțită de garanții corespunzătoare, să fie transferată pe numele unui debitor guvernamental sau reprezentînd o entitate din sectorul public. Se ajunge aici, de obicei, cu ocazia restructurării angajamentelor financiare externe la nivelul unei economii naționale, astfel că, sporește în principiu siguranța încasării, dar pentru întreprinderile exportatoare se creează problema căutarii unei căi pentru mobilizarea mai rapidă a fondurilor respective.

CONSORȚIU (engl. SYNDICATE; fr. CONSORTIUM). Formă de reunire a unor entități într-o societate simplă (fără personalitate juridică) în scopul de a executa operațiuni comune. Deci, această grupare are loc cu ocazia unor operațiuni importante; un termen sinonim este acela de sindicat.

CONSORȚIU BANCAR (engl. BANKING SYNDICATE; fr. CONSORTIUM

BANCAIRE). Grupare neinstituționalizată de bănci, care prin reunirea eforturilor și resurselor, temporar sau pe o perioadă nelimitată de timp, își împart realizarea unui credit în folosul unei operațiuni sau al unui client determinat, în vederea finanțării în condiții avantajoase a unor obiective de mare amploare. Reunirea unor bănci în consorții bancare nu diminuează, desigur, riscul nonprofitabilității. Din această cauză, acordarea de credite de către consorțiile bancare se face după o analiză foarte exigentă a șanselor de risc și a gradului de eficiență și profitabilitate.

Pentru calificarea unui astfel de grup se folosește frecvent denumirea de **poolbancar**, iar creditele astfel împărțite se numesc **credite consorțiale**.

În fruntea grupului se află un șef de filă, care centralizează operațiunile administrative în contul comun al participanților la consorțiu. Mobilizarea creditului poate fi asigurată prin andosarea de bilete încrucișate între băncile participante, fiecare dintre acestea scontînd, în ceea ce o privește, un bilet la ordin andosat, în prealabil, de o altă bancă a grupului, în scopul de a reuni cele trei semnături necesare.

CONSORȚIU DE EMISIE (engl. SYNDICATE OF EMISSION; fr. CONSORTIUM D'EMISSION). Reprezintă o reuniune (sindicat, grupare) de bănci, formată pentru emisiunea și plasamentul de titluri.

CONSORȚIU DE GARANȚIE (engl. SYNDICATE OF GUARANTEE; fr. CONSORTIUM DE GARANTIE). Grup de bănci care, avînd în frunte, un șef de filă (lead manager) și co-șefi de filă (co-managers) garantează preluarea fermă a unui împrumut plasat pe o euro-piață. Șeful de filă este banca, care reprezintă consorțiul de credit față de societatea emitentă a împrumutului. Euro-piața este o piață monetară și de capitaluri internațională, pe care se negociază monede, care se găsesc în afara țării lor de origine.

CONSORȚIU TEHNICO-STIINȚIFIC (engl. TECHNICAL-SCIENTIFIC SYNDICATE; fr. CONSORTIUM TECHNIQUE ET SCIENTIFIQUE). Comunitate constituită pe baze contractuale, în cadrul căreia cîteva firme (de regulă mai mult de două) îndeplinesc permanent în comun, comenzi tehnico-științifice pentru firme terțe. Rațiunea de a fi a unor comunități tehnico-științifice constituite din mai multe firme specializate constă în posibilitatea pe care o oferă această variantă de cooperare de a concentra un mare potențial tehnico-științific, care, pus în mișcare, duce la reducerea relativă a cheltuielilor și permite rezolvări pentru cercetări care survin în disciplinele de graniță.

CONSTRUIREA DE OBIECTIVE (engl. BUILDING OBJECTIVES; fr. CONSTRUCTION D'OBJECTIFS). Formă de extindere a cooperării internaționale în producție. Se realizează prin livrarea de utilaje, tehnologii și documentații pe credit rambursabil în produse, oferind beneficiarului siguranța că va dispune de mijloace de plată. În plus, el are garanția că partenerul furnizor îi livrează echipamente și tehnologii de bună calitate și înalt nivel tehnic. Furnizorul este cointeresat în executarea la timp a obiectivului, în buna lui funcționare și producerea unor mărfuri de bună calitate, care îi vor fi livrate și lui în contraparte. Eforturile de creditare ale furnizorului sînt compensate prin asigurarea pieței de desfacere pentru mașinile și utilajele disponibile și a unei surse sigure de aprovizionare cu anumite produse.

CONSTRUIREA ÎN COMUN (engl. BUILDING IN COMMON; fr. CONSTRUCTION EN COMMUNE). Formă de extindere a cooperării internaționale în producție, care presupune încheierea unui acord privind executarea concomitentă, pe baza unui program comun de lucrări, a unor obiective amplasate pe teritoriul a două țări vecine, care vor funcționa în interesul ambilor parteneri. Fiecare țară execută partea de obiectiv aflată pe teritoriul său, prin mijloace proprii, rămînînd proprietar asupra acesteia

și organizînd exploatarea ei în colaborare cu partenerul extern, vecin.

CONSULTANT ÎN MANAGEMENT (engl. MANAGEMENT COUNSELOR; fr. CONSULTANT EN MANAGEMENT). Specialist cu înaltă calificare și pregătire specială, care, individual sau în grup, își oferă contra cost, serviciile, experiența, obiectivitatea și capacitatea profesională clientului (societate comercială, întreprindere, regie autonomă, etc.) pentru a analiza problemele de conducere, a recomanda soluții și, dacă este necesar, participă la aplicarea soluțiilor și sugestiilor rezultate din studiu. Metoda principală constă în participarea la activitățile societății comerciale, de obicei, la nivelul conducerii, pentru a observa, întreba, analiza și a trage concluzii.

CONSULTANȚĂ BANCARĂ (engl. BANKING CONSULTING; fr. CONSULTATION BANCAIRE). Reprezintă acea formă de consultanță acordată de bănci clienților săi exportatori, vizînd ingineria financiară a operațiilor acestora. Serviciul specializat al băncii oferă exportatorilor informații privind conjugarea tehnicilor de contrapartidă, pentru ca operațiunea să se desfășoare cu riscuri minime. De asemenea, pot asista pe exportatori în căutarea de debușee pentru produsele oferite de ei în contrapartidă, sau în compensație.

CONSULTING (engl. CONSULTING). Activitate de servicii practicată pe plan intern și internațional, pe baza unui contract, care constă din prestarea de consultații, elaborarea de studii, prezentarea de informații, sugestii etc., agenților economici în legătură cu aspectele tehnice, economice și juridice cu care aceștia se confruntă în activitatea lor. Activitatea de consulting este organizată în cadrul unor mari firme, sau prin instituții specializate.

CONSUM (engl. CONSUMPTION; fr. CONSOMMATION). Reprezintă un moment autonom, particular al reproducției și al vieții sociale, în general. El desemnează procesul obiectiv prin care, pe baza rezultatelor economice obținute, societatea în ansamblul său, unitățile economice, instituțiile sociale și fiecare cetățean în parte își satisfac nevoile. Consumul, a fost și rămîne un proces de graniță, care face legătura nu numai între producător și consumator, dar și între activitatea economică și cea socială, în general. În el se reflectă ca într-o carte deschisă, stratificarea și diferențierea socială, contradicțiile, locul și rolul grupurilor și categoriilor socio-profesionale într-o societate.

CONSUM DE CAPITAL (engl. CAPITAL CONSUMPTION; fr. CONSOMMATION DE CAPITAL). Categorie economică care exprimă deprecierea totală, în valoarea bunurilor de capital, într-o economie, în timpul unei anumite perioade. Calculul acestui consum este necesar deoarece el trebuie dedus, în permanență, din produsul național brut (PNB) și din produsul intern brut (PIB) pentru a obține valorile nete ale acestora, care stau la baza calculelor de eficiență la nivel macroeconomic.

CONSUM FINAL (engl. ULTIMATE CONSUMTION; fr. CONSOMMATION FINAL). Categorie economică care exprimă cheltuielile cu bunurile și serviciile făcute într-o țară pentru satisfacerea nevoilor umane, individuale și colective.

CONSUM INTERMEDIAR (engl. INTERMEDIAR CONSUMTION; fr. CONSOMMATION INTERMEDIARE). Indicator macroeconomic, care exprimă valoarea bunurilor și serviciilor produse și consumate în scopul producerii altor bunuri, precum și bunurile cumpărate și revîndute. Bunurile cumpărate în scopul producerii altor bunuri, dar care nu au fost consumate, în cursul anului și care se află în stoc la sfîrșitul perioadei, nu se cuprind în consumul intermediar, ci în modificarea stocurilor, componentă a producției finale. De asemenea, în consumul intermediar nu se cuprind bunurile de investiții obținute din producția proprie, acestea fiind cuprinse la investiții brute, componentă a producției finale.

CONSUM PRIVAT (engl. PRIVATE CONSUMTION; fr. CONSOMMATION PRIVEE). Termen întîlnit și sub denumirea de cheltuieli pentru consum personal (ale menajelor) și care deține ponderea cea mai mare în producția finală. Mărimea acestei componente se determină prin însumarea cheltuielilor menajelor, pentru bunuri și servicii de consum și cele ale instituțiilor private care nu au ca scop obținerea de profituri (fundații, asociații, etc.).

CONSUM PUBLIC (engl. PUBLIC CONSUMPTION; fr. CONSOMMATION PUBLIQUE). Indicator macroeconomic întîlnit și sub denumirea de consum guvernamental de bunuri și servicii care exprimă totalitatea cheltuielilor publice pentru bunuri și servicii (inclusiv ale forțelor de producție) produse de firme, necesare producerii bunurilor și serviciilor. Specific pentru aceste bunuri este faptul că rezultatele activității au, de regulă, caracter colectiv (întreținerea șoselelor, străzilor, parcurilor, servicii juridice, de apărare, etc.), în sensul că sînt indivizibile, deci, se adresează tuturor membrilor societății. Ca urmare, bunurile și serviciile produse de sectorul guvernamental nu se realizează prin intermediul pieței și nu pot fi evaluate ca acestea.

CONT (engl. ACCOUNT; fr. COMPTE). Tablou contabil cu reprezentare numerică, exprimată în unități monetare, a cărui funcționare se bazează pe principiile contabilității în partidă dublă. În el se reflectă situația și mișcarea elementelor materiale, a proceselor de transformare, a relațiilor de drepturi / obligații cît și rezultatele obținute în administrarea patrimoniului unui agent, persoană fizică sau juridică sau a oricărei alte entități patrimoniale de drept public sau privat. Prin sistematizarea înregistrărilor în conturi, contabilitatea își poate îndeplini funcțiile de: control, analiză, de furnizor de informații, de act probator în justiție. Conturile sînt analitice și sintetice.

CONT ANALITIC (engl. ANALYTICAL ACCOUNT; fr. COMPTE ANALYTIQUE). Tablou care exprimă în etalon bănesc și / sau în unități fizice situația și mișcarea unui element patrimonial a unui proces economic ori financiar sau a unui rezultat, definite pe baza caracteristicilor proprii, individualizate ca specie, în concordanță cu necesitățile gestionare sau de alt ordin ale întreprinzătorului. Se reflectă valoric în conturile sintetice, avînd aceleași funcții cu acestea. Conturile analitice constituie instrumentele de bază ale controlului financiar și gestionar.

CONT BANCAR (engl. BANKING ACCOUNT; fr. COMPTE BANCAIRE). Cont deschis la o bancă, pe numele unui client.

CONT DE CAPITAL (engl. CAPITAL ACCOUNT; fr. COMPTE CAPITAUX). Este un instrument care reprezintă mai multe situații:

1. De cont, în care se înregistrează cheltuielile de capital cu articole precum: pămîntul, clădirea, utilajele etc.;

2. O cantitate stabilită prin buget care poate fi cheltuită numai pe articole majore, în special, în sectorul bugetului public;

3. Un cont arătînd preocuparea unui comerciant pentru bunurile nete din afacerea sa;

4. O serie de conturi înregistrînd influențele partenerilor asupra bunurilor nete ale unui parteneriat.

Conturile de capital pot să cuprindă atît cantitățile cu care s-a contribuit inițial cît și conturile curente (care înregistrează tranzacțiile unui partener dintr-un parteneriat care nu sînt în relație directă cu capitalul său în respectivul parteneriat); se poate referi de asemenea, într-un sens restrîns, la cantitățile cu care s-a contribuit inițial, ajustate unde este necesar printr-un acord între parteneri.

CONT CONJUNCT (engl. CONJUNCTIVE ACCOUNT). Instrument financiar-bancar sub formă de cont deschis, în numele a două sau mai multor persoane, avînd fiecare dreptul de a dispune singură de

activul contului, chiar după decesul unuia sau altuia dintre titulari.

CONT CURENT (engl. CURRENT ACCOUNT; fr. COMPTE COURANT). Instrument financiar-bancar pe bază de contract (încheiat între bancă și clientul său), sub formă de cont, care servește la înregistrarea în ordine cronologică, în debit sau în credit, a tuturor operațiunilor care intervin în cadrul tranzacțiilor profesionale ale titularului. Potrivit acestui contract părțile convin să confrunte între ele toate operațiunile care vor interveni pe durata existenței contului curent. Acest cont este încheiat, trimestrial sau semestrial.

CONT DE DEPOZIT (engl. DEPOSIT ACCOUNT; fr. COMPTE DE DEPOT). Instrument financiar-bancar reprezentat ca un depozit de fonduri făcut sub formă de cont, fără a fi eliberat un libret. Contul înregistrează operațiunile zi cu zi în fișa contului clientului, individualizînd fiecare operațiune. El este un simplu mod de prezentare contabilă, care recapitulează operațiunile de vărsare și de retragere care intervin între bancă și client. Anual, titularului îi este comunicat un extras de cont.

CONT DE DIVERSE (engl. ACCOUNT OF DIVERSES). Instrument financiar - bancar sub formă de cont în care sînt făcute înregistrări provizorii. În general, este utilizat pentru tranzacții care se compensează; sînt efectuate de către persoane care nu au un cont în banca respectivă.

CONT INTERIMAR (engl. PROVISIONAL ACCOUNT; fr. COMPTE INTERIMAIRE). Instrument financiar-bancar sub formă de cont care are un caracter provizoriu și este destinat grupării anumitor tranzacții.

CONT PERSONAL (engl. PERSONAL ACCOUNT; fr. COMTE PERSONNEL). Instrument financiar-bancar sub formă de cont al unei persoane fizice avînd dreptul de a dispune singură sub forma contului curent.

CONT SINTETIC (engl. SYNTHETIC ACCOUNT; fr. COMPTE SYNTHETIQUE). Tablou care exprimă în formă valorică situația și mișcarea unui element sau a rezultatelor definite pe baza trăsăturilor comune care le caracterizează sub raportul funcțiilor, destinației sau al relațiilor de drepturi și obligații.

CONTARE (SAPITRARE) (engl. ACCOUNTATION). Operație contabilă înscrisă nemijlocit pe documentele purtătoare de informații primare. Constă în înscrierea formulei de înregistrare în contabilitate a actelor economice, financiare sau de alt ordin pe care îl conțin. Se exprimă prin simbolurile numerice ale conturilor debitoare și creditoare.

CONTINGENT PE CONSUM (engl. CONSUMPTION QUOTA; fr. CONTINGENT SUR CONSOMMATION). Reprezintă marje estimate de variație a prețurilor datorate modificărilor în prețurile unitare pentru diversele componente ale unui obiectiv de investiții.

CONTINGENT GLOBAL (engl. TOTAL QUOTA; fr. CONTINGENT GLOBAL). Formă de contingentare prin care se stabilesc plafoanelor maxime admise la importuri de produse, pe o perioadă determinată de timp, fără o repartizare a acestui import pe țări de proveniență.

CONTINGENT DE IMPORT (engl. IMPORT QUOTA; fr. CONTINGENT D'IMPORTATION). Plafon cantitativ sau valoric admis la importul unor produse sau grupe de produse. Pot fi globale - fără specificarea țării de destinație sau proveniență, sau bilaterale - cînd se menționează țara de proveniență sau de destinație.

CONTRACT (engl. CONTRACT; fr. CONTRAT). Acord liber consimțit între două sau mai multe persoane juridice sau fizice,

în scopul nașterii, modificării sau stingerii unor raporturi juridice, rezultat al unor negocieri; este un document comercial de bază în încheierea tranzacțiilor comerciale și izvor de obligații civile. Contractele pot fi: unilaterale, bi sau multilaterale, cu titlu oneros, cu titlu gratuit, comutative, aleatorii, consensuale, reale, solemne, economice etc. Din punct de vedere financiar-bancar, pe piața bursieră sau valutară contractul desemnează o operațiune de bursă sau o operațiune valutară.

CONTRACT DE COMISION (engl. COMMISSION CONTRACT; fr. CONTRAT DE COMMISSION). Relație juridico-economică în care comitenții se obligă să pună la dispoziția comisionarului o cantitate de mărfuri, iar comisionarul se obligă să manevreze marfa cu grija unui comerciant onorabil, s-o valorifice la prețul pieței și să predea comitentului său contravaloarea mărfii.

CONTRACT DE COMISION PENTRU EXPORT SAU IMPORT (engl. IMPORT-EXPORT COMMISSION CONTRACT; fr. CONTRAT DE COMMISSION POUR IMPORT AU EXPORTE). Contract economic întîlnit în activitatea de comerț exterior, în virtutea căruia, o firmă producătoare de mărfuri pentru export sau beneficiară de mărfuri din import, în calitate de comitent, împuternicește o firmă de comerț exterior, în calitate de comisionar, să încheie în nume propriu, dar în contul comitentului, un contract extern de export sau de import cu un terț, să execute obligațiile și să exercite drepturile născute în baza acestui contract, firma comitentă plătind firmei comisionare prețul prestațiilor efectuate, denumit comision.

CONTRACT DE CONSULTANȚĂ (engl. CONSULTING CONTRACT). Contract prin care un specialist sau o firmă specializată se obligă, contra plată, să studieze și să cerceteze o temă dată, să elaboreze proiecte pentru partea beneficiară a contractului, într-un domeniu cerut de acesta din urmă și să facă recomandările corespunzătoare partenerului contractual menite să ducă la optimizarea deciziilor în activitatea economică sau tehnică a acestuia.

CONTRACT DE COOPERARE ȘI COLABORARE ECONOMICĂ INTERNAȚIONALĂ (engl. ECONOMIC INTERNATIONAL CO-OPERATION AND CONTRIBUTION CONTRACT; fr. CONTRAT DE COOPERATION ET COLLABORATION ECONOMIQUE - INTERNATIONALE). Contract prin care două sau mai multe părți, cu sediul în țări diferite, cad de acord să acționeze în comun, în firme separate sau mixte, pe o perioadă mai îndelungată de timp, în vederea fabricării unor produse, a comercializării, a efectuării unor servicii sau altor activități în care sînt specializate, să-și furnizeze tehnologii și cunoștințe, să efectueze cercetări, prospecțiuni sau explorări, scopul final al acestui contract fiind îmbunătățirea eficienței activității părților contractante.

CONTRACT ECONOMIC (engl. ECONOMIC CONTRACT; fr. CONTRAT ECONOMIQUE). Acord de voință, a două sau mai multe persoane fizice sau juridice, realizat în scopul nașterii, modificării, transmiterii sau stingerii unor drepturi și obligații. Contractele economice se încheie între agenți economici interni sau între aceștia și agenți economici externi și privesc schimburile de bunuri economice.

CONTRACT DE FACTORING (engl. FACTORING CONTRACT; fr. CONTRAT DE FACTORING). Contract prin care o parte, factor, își asumă obligația și riscul ca, în baza unui comision calculat ad-valorem, să preia sau să i se transfere - parțial sau integral - creanțele pe care le are de încasat un furnizor din altă țară, aderent. La acest contract participă trei factori: firma de factoring, furnizorul aderent, clienții aderentului. Folosirea acestui contract, ca instrument de finanțare pe termen scurt, asigură simplificarea și accelerarea operațiunilor de finanțare a producției.

CONTRACT DE FORFAITING (engl. FORFEITING CONTRACT). Contract prin care vînzătorii pe credit din contractele comerciale internaționale cedează dreptul de proprietate și cel executoriu asupra unui titlu de credit, înainte de scadența acestuia, în vederea încasării contravalorii sale, de obicei sub valoarea lui nominală, în funcție de durata creditului (în cazul cambiilor la termen), de moneda în care sînt exprimate, de bonitatea debitorului și a țării acestuia, de măsura în care cambia este sau nu avalizată sau garantată, de bonitatea avalistului, garantului etc.

CONTRACT DE FRANCHISING (engl. FRANCHISING CONTRACT; fr. CONTRAT DE FRANCHISING). Contract care combină concesiunea unei mărci (de produse sau servicii) cu concesiunea ansamblului de metode și mijloace apte să asigure exploatarea și gestiunea canalelor de desfacere, în cele mai bune condiții de rentabilitate.

CONTRACT GLOBAL (engl. OVERALL CONTRACT; fr. CONTRAT GLOBAL). Contract care se încheie între investitor pe de o parte, și antreprenorul general și furnizorul general pe de altă parte, aceștia din urmă asumîndu-și răspunderea realizării în ansamblu a lucrării publice, avînd dreptul să încheie contracte de subantrepriză (subcontracte) cu antreprenori sau furnizori de specialitate.

CONTRACT DE ÎMPRUMUT (engl. LOAN CONTRACT; fr. CONTRAT DE PRET). Contract de natură financiar - bancară încheiat între societatea emitentă a unor valori imobiliare și sindicatul bancar (consorțiu de emisiune) care preia ferm împrumutul.

CONTRACT DE KNOW-HOW (engl. KNOW-HOW CONTRACT; fr. CONTRAT DE KNOW-HOW). Modalitate de transfer de tehnologie industrială, în cadrul comerțului internațional care cuprinde ansamblul de noțiuni și experiență, de operațiuni și procedee necesare fabricării unui produs. El poate fi considerat într-o manieră foarte generală, ca „arta de a fabrica".

CONTRACT „LA CHEIE" (engl. CONTRACT „BY KEY"; fr. CONTRAT „A CLE"). Este cel mai complex contract care se încheie între investitor și un antreprenor general, în scopul realizării complete a unei lucrări publice, inclusiv punerea în funcțiune a acesteia.

CONTRACT DE LICENȚĂ (engl. LICENCE CONTRACT; fr. CONTRAT DE LICENCE). Reprezintă instrumentul juridic prin care se precizează drepturile și obligațiile părților contractante și care oferă prin natura sa obligatorie, protecție împotriva urmărilor unor eventuale neînțelegeri. Acest contract face parte din categoria contractelor „intuitu personae", în sensul că este încheiat prin luarea în considerare a însușirilor personale și competenței beneficiarului. Rezultă că, în absența unor stipulații contrare, beneficiarul licenței nu poate transmite dreptul său printr-o sublicență.

CONTRACTUL DE LEASING (engl. LEASING CONTRACT; fr. CONTRAT DE LEASING). Instrument juridic prin care se conservă dreptul de proprietate asupra bunurilor care constituie obiectul acestuia, beneficiarul neavînd decît un drept de folosință. De aici, o serie de obligații care revin beneficiarului, printre care menționăm: obligația să exploateze mașinile și utilajele închiriate conform instrucțiunilor tehnice, să se îngrijească de instruirea personalului destinat exploatării mașinilor închiriate, să nu aducă nici un fel de schimbări în construcția utilajelor fără acordul societății de leasing, să asigure utilajele în folosul societății de leasing, să păstreze în condiții corespunzătoare utilajele închiriate pe toată durata contractului, chiar și pe perioada cînd nu se află în exploatare.

Specific contractului de leasing, spre deosebire de alte forme de închiriere, este faptul că la expirarea lui, beneficiarul dispune de așa numita „triplă opțiune". El poa-

te alege una din variantele: restituirea utilajului, prelungirea contractului pentru o nouă perioadă (plătind o chirie mai scăzută), sau cumpărarea utilajului la valoarea reziduală, stabilită de comun acord în contractul inițial sau prin clauze adiționale.

CONTRACTUL DE MANAGEMENT (engl. MANAGEMENT CONTRACT; fr. CONTRAT DU MANAGEMENT). Înțelegere sub formă scrisă, încheiată între deținătorul capitalului social al agentului economic - persoană juridică și o persoană fizică sau juridică specializată în management -, care prestează serviciile sale contra unei remunerații, care reprezintă prețul acestora. Ca instrument modern de conducere, contractul de management se constituie într-un stimulent pentru factorul uman cu atribuții decizionale.

CONTRACT DE PRELUARE ÎN LOCAȚIE DE GESTIUNE SAU DE ÎNCHIRIERE (engl. CONTRACT FOR TAKING IN DEMURRAGE ADMINISTRATION OR FOR RENTING; fr. CONTRAT D'ASSUMER EN LOCATION DE GESTION OU LOUAGE). Act în care se prevede nivelul tarifului de licitație adjudecat pentru un an de activitate, cu defalcare pe trimestre și luni, în funcție de perioadele de sezon sau extrasezon, specific fiecărei unități.

CONTRACT DE REPORT (engl. AMOUNT CARRIED FOR WARD CONTRACT; fr. CONTRAT DE REPORT). Formă de contract al cărui obiect constă în cumpărarea pe bani a unor titluri de credit circulînd în comerț și în revînzarea simultană la termen și cu un preț determinat de către aceeași persoană a unor titluri identice. Pentru validitatea contractului este necesară predarea reală a titlurilor de report; proprietatea lor transferîndu-se la cumpărător.

CONTRACT DE SOCIETATE (engl. SOCIETY CONTRACT; fr. CONTRAT DE LA SOCIETE). Este actul constitutiv al unei societăți și reprezintă contractul pe baza căruia, două sau mai multe persoane fizice sau juridice, constituie o nouă societate comercială aducînd aporturi în natură sau în numerar, în vederea obținerii de profituri. Contractul de societate cuprinde elementele esențiale pentru constituirea societății: numele și prenumele sau denumirea acționarilor, domiciliul ori sediul și cetățenia sau naționalitatea acestora; denumirea și sediul societății și al sucursalelor sau al filialelor; forma și obiectul activității; capitalul social subscris și vărsat; valoarea bunurilor aduse ca aport în natură, modul de evaluare și numărul acțiunilor; numărul și valoarea nominală a acțiunilor, cu specificarea dacă sînt nominative sau la purtător și numărul lor pe categorii; condițiile pentru valabilitatea deliberărilor adunării generale și modul de exercitare a dreptului de vot; numele, prenumele și cetățenia administratorilor și cenzorilor, modul de constituire a garanțiilor, etc.

CONTRAFACERE (engl. COUNTERFEITION; fr. CONTREFACON / FALSIFICATION). Este un proces prin care se realizează imitarea unui bilet de bancă, a unei monede, a unui titlu etc., în scopul de a trage un folos din acest fals.

CONTRAPARTIDĂ (engl. COUNTER - GAME; fr. CONTREPARTIE). Reprezintă, pe piața bursieră sau valutară, o ofertă corespunzătoare unei cereri sau invers. Un intermediar de bursă constituie o contrapartidă prin cumpărarea, în nume propriu, de titluri corespunzătoare unui ordin de vînzare, determinat. Aceste titluri vor fi păstrate în portofoliu sau vor fi revîndute clienților săi. Acestei contrapartide la cumpărare, îi corespunde în caz contrar, poziția de contrapartidă la vînzare. Funcționarea contrapartidei permite schimbul de titluri în afara ședințelor bursei și asigură, prin urmare, o funcționare continuă a pieței. Ulterior, tranzacțiile sînt încheiate, totuși, la bursă, ele fiind perfectate la ultimul curs cotat al ședinței următoare.

CONTRASTALII (engl. DEMURRAGE; fr. SURESTARIES). Reprezintă suma pe care încărcătorul sau descărcătorul o plătește armatorului pentru timpul de încărcare sau descărcare care depășește perioada de stalii. Contrastaliile se deosebesc de stalii prin cîteva caracteristici:

- implică un timp care depășește timpul normal de încărcare sau descărcare;
- implică o plată culpabilă a încărcătorului sau descărcătorului;
- au caractere proprii, rezultînd din natura lor;
- nu pot fi considerate ca o prelungire a staliilor, ci sînt rezultatul unor convenții speciale.

Calculul contrastaliilor se face pe zile, ore și minute, aplicîndu-se regula „once on demurrage, always on demurrage", adică, „odată intrată în contrastalii, nava este mereu în contrastalii", arătîndu-se în „time - stect" atît timpul cu care nava este intrată în contrastalii, cît și suma exactă care urmează a se plăti armatorului, precum și moneda în care se plătește.

CONTROL ARITMETIC (engl. ARITHMETIC CONTROL; fr. CONTROLE ARITHMETIQUE). Reprezintă o verificare a tuturor operațiilor de calcul, din care s-au obținut diferiți indicatori.

CONTROL BUGETAR (engl. BUDGET CONTROL; fr. CONTROLE DU BUDGET). Repezintă concepția potrivit căreia execuția bugetului se realizează sub controlul unor organe împuternicite. Execuția bugetului se realizează din punct de vedere: **politic** - de către Parlament; **jurisdicțional** - de către Curtea de Conturi sau de altă instituție publică însărcinată cu un astfel de control; **administrativ** - de către organele specializate ale Ministerului de Finanțe, ale ministerelor de ramură. Controlul bugetar se poate exercita înainte de (preventiv), în timpul (concomitent), sau după (posterior) efectuarea operațiilor de execuție a veniturilor și cheltuielilor.

CONTRIBUȚIE (engl. CONTRIBUTION; fr. CONTRIBUTION / IMPOT). Sumă încasată de anumite instituții de drept public, de la persoane fizice sau juridice, pentru avantaje reale sau presupuse, de care acestea beneficiază. Plata contribuției este obligatorie, iar prin intermediul acesteia se stabilește de la început participarea parțială a persoanei fizice sau juridice la acoperirea cheltuielilor efectuate de stat pentru oferirea avantajului respectiv.

CONTROL EFECTIV (engl. EFFECTIVE CONTROL; fr. CONTROLE EFFECTIF). Reprezintă acea formă de acționariat majoritar, datorită căreia se realizează, asupra unei societăți bancare sau asupra oricărei alte societăți comerciale, posibilitatea de control. Situația în care o persoană fizică sau juridică deține controlul efectiv al unei societăți se caracterizează prin faptul că aceasta :

- deține mai mult de 30 % din drepturile de vot sau din capitalul social al societății bancare sau al oricărei alte societăți comerciale;
- are dreptul de a numi sau înlocui majoritatea membrilor consiliului de administrație al societății bancare sau al oricărei alte societăți comerciale;
- este acționar sau asociat și controlează singur majoritatea drepturilor de vot în conformitate cu un acord încheiat cu alți acționari sau asociați;
- are puterea de a exercita o influență decisivă asupra conducerii și politicii societății.

CONTROL FINANCIAR (engl. FINANCIAL CONTROL; fr. CONTROLE FINANCIER). Formă de manifestare a funcției de control a finanțelor publice. Se referă, la modul de constituire a fondurilor în economie, la repartizarea acestora pe beneficiari și la eficiența cu care unitățile economice cu capital de stat și instituțiile publice utilizează resursele de care dispun, indiferent dacă acestea sînt proprii sau împrumutate.

Este reglementat prin Legea 30/1991 și HG 720/1991, care prevăd o corelare cu inte-

resele economico-financiare pentru care este organizat și exercitat, prezentîndu-se pe două nivele:

- controlul financiar al statului;
- controlul financiar propriu al ministerelor, departamentelor, altor organe de stat.

La rîndul său, controlul financiar propriu se realizează prin:

- control financiar preventiv;
- control financiar de gestiune (ulterior).

CONTROL FINANCIAR BANCAR (engl. BANKING FINANCIAL CONTROL; fr. CONTROLE FINANCIER - BANCAIRE). Formă a controlului financiar prin care se urmărește apărarea legalității, cunoașterea modului de gospodărire a mijloacelor materiale și financiare și prin care se realizează obiectivele de consolidare a echilibrului financiar, monetar și valutar al economiei. Se efectuează de către Ministerul Finanțelor, Banca Națională și băncile specializate, organele financiare locale etc.

CONTROL FINANCIAR DE GESTIUNE (engl. FINANCIAL CONTROL OF ADMINISTRATION; fr. CONTROLE FINANCIER DE GESTION). Ca formă a controlului financiar propriu, este un control ulterior care urmărește respectarea dispozițiilor legale privitoare la gestionarea și gospodărirea mijloacelor materiale și bănești, pe baza documentelor înregistrate în contabilitate.

Controlul financiar de gestiune are ca obiectiv principal, respectarea normelor legale cu privire la: existența, integritatea, păstrarea și paza bunurilor și valorilor materiale, declasările și casările de bunuri, efectuarea în numerar sau prin cont a încasărilor și plăților în lei și valută, de orice natură, inclusiv, a salariilor și a reținerilor din acestea, precum și a altor obligații față de salariați, întocmirea și circulația documentelor primare, a evidențelor tehnico-operative și contabile.

CONTROL FINANCIAR PREVENTIV (engl. PREVENTIVE FINANCIAL-CONTROL; fr. CONTROLE FINANCIER PREVENTIF). Ca formă a controlului financiar, are menirea să asigure folosirea patrimoniului cu maximă eficiență, pe baza criteriilor de profit, în condiții de legalitate, liberă inițiativă și loialitate. Acest control se exercită asupra documentelor în care se consemnează operațiunile referitoare la nașterea, modificarea și stingerea drepturilor și obligațiilor patrimoniale ale unității în faza de angajare de plată, în raporturile cu alte persoane juridice sau fizice.

CONTROL FINANCIAR AL STATULUI (engl. STATE FINANCIAL CONTROL; fr. CONTROLE FINANCIER D'ETAT). Este acea formă a controlului financiar efectuat de stat prin organe abilitate și are ca obiective: administrarea și utilizarea conform destinației, a fondurilor acordate de la buget pentru: investiții de interes general, subvenționarea unor activități și produse, funcționarea și întreținerea organelor centrale și locale ale administrației publice; folosirea mijloacelor și fondurilor din dotare, cu respectarea reglementărilor financiar-contabile în activitatea regiilor autonome și a societăților comerciale cu capital de stat; exactitatea și realitatea înregistrărilor în evidențe, îndeplinirea integrală și la termen a tuturor obligațiilor financiare și fiscale față de stat.

CONTROL LOGIC (engl. LOGICAL CONTROL; fr. CONTROLE LOGIQUE) Reprezintă verificarea legăturii dintre răspunsurile date pentru diferiți indicatori și concordanța acestora cu legătura reală dintre fenomenele respective.

CONTROL ADMINISTRATIV (engl. ADMINISTRATIVE CONTROL; fr. CONTROLE ADMINISTRATIF). Reprezintă acea formă a controlului care se exercită de către organele din interiorul instituțiilor publice, sub forma controlului intern, ierarhic, asupra folosirii creditelor bugetare, precum și de către organe din afara instituției publice, respectiv ale Ministerului Finanțelor.

B.C.U. „M. EMINESCU" IAȘI

CONTROL JURISDICTIONAL (engl. JURISDICTION CONTROL; fr. CONTROLE DE JURIDICTION). Formă a controlului care constă în verificarea, piesă cu piesă, a actelor justificative prezentate de către contabili unui organ de control anume împuternicit - Curtea de Conturi. Aceasta se pronunță asupra legalității actelor justificative și dă, anual, descărcarea de gestiune asupra conturilor contabile, atunci cînd ele sînt găsite în ordine.

CONTROL POLITIC (engl. POLITICAL CONTROL; fr. CONTROLE POLITIQUE). Reprezintă acea formă a controlului care se exercită cu ocazia examinării și aprobării proiectului de buget, a contului de execuție bugetară sau pe parcursul execuției bugetului aprobat.

CONTROL AL SCHIMBURILOR (engl. EXCHANGES CONTROL; fr. CONTROLE DES CHANGES). Ansamblu de măsuri care tind să restrîngă sau să suprime libertatea tranzacțiilor financiare între două țări.

CONTROL STATISTIC (engl. STATISTICAL CONTROL; fr. CONTROLE STATISTIQUE). Operație prin care se poate verifica gradul de exactitate al datelor obținute într-o observare statistică. Se realizează prin folosirea combinată a formelor de control aritmetic și logic.

CONTROL VALUTAR (engl. CURRENCY CONTROL; fr. CONTROLE DES DEVISES). Ansamblu de măsuri guvernamentale destinate să înregistreze intrările și ieșirile de devize și să le dirijeze fluxul.

Țările cu monedă slabă au, în general, un control valutar strîns care în caz extrem poate ajunge pînă la inconvertibilitatea monedei.

CONTROL VAMAL (engl. CUSTOMS CONTROL; fr. CONTROLE DOUANIER). Operația de verificare a mijloacelor de transport, a mărfurilor și bagajelor, la intrarea și la ieșirea din țară, în vederea identificării bunurilor interzise la import sau la export și a stabilirii drepturilor care se cuvin statului prin aplicarea taxelor vamale prevăzute de lege asupra bunurilor. Punctele de control vamal sînt situate în porturi, pe aeroporturile internaționale, la trecerile de frontieră pe uscat, precum și în marile centre care constituie puncte de descărcare sau de încărcare a mărfurilor importate sau destinate exportului.

CONTURI DE CAPITAL (engl. CAPITAL ACCOUNTS; fr. COMPTES DE CAPITAL).

1. Reprezintă acele conturi în care se înregistrează cheltuielile de capital, respectiv: clădirile, utilajele, pămîntul, etc.;

2. Desemnează cantități stabilite prin buget care pot fi cheltuite numai pe articole majore, în special în sectorul public;

3. Sînt conturi care arată preocuparea comercianților pentru bunurile nete din afacerile lor;

4. Sînt o serie de conturi înregistrînd influențele partenerilor asupra bunurilor nete ale unui parteneriat.

Deci, conturile de capital sînt acele conturi în care se reflectă operațiile legate de investiții în active nefinanciare și transferurile de capital (formarea brută a capitalului), achizițiile nete de terenuri și activele încorporate etc. Soldul acestora reprezintă „capacitatea (nevoia) de finanțare".

Conturile de capital pot să cuprindă atît cantitățile cu care s-a contribuit inițial, cît și conturile curente (care înregistrează tranzacțiile unui partener dintr-un parteneriat care nu sînt în relație directă cu capitalul său în respectivul parteneriat); se poate referi, de asemenea, într-un sens mai restrîns, la cantitățile cu care s-a contribuit inițial, ajustate unde este necesar printr-un acord între parteneri.

CONTURI DE EXPLOATARE (engl. EXPLOITATION ACCOUNTS; fr. COMPTES D'EXPLOITATION). Sînt conturi care reflectă operațiile de repartiție direct legate de procesul de producție (salarii, impozite asupra producției, subvenții etc.), iar soldul

acestora reprezintă „excedentul brut de exploatare".

CONTURI FINANCIARE (engl. FINANCIAL ACCOUNTS; fr. COMPTES FINANCIERES). Reflectă fluxurile nete de creanțe și de datorii, iar soldul acestora reprezintă „nivelul net al creanțelor și datoriilor".

CONTURI DE PRODUCȚIE (engl. PRODUCTION ACCOUNTS; fr. COMPTES DE PRODUCTION). Sînt conturi care reflectă operațiile care se realizează în procesul de producție (respectiv consumul intermediar și producția propriu-zisă), iar soldul acestora reprezintă „valoarea adăugată".

CONTURI SIMPLIFICATE ALE NAȚIUNII (engl. NATIONAL SIMPLIFIED ACCOUNTS; fr. COMPTES SIMPLIFIES DES NATIONS). Secvență de conturi, cu date agregate la nivel național avînd o altă semnificație a soldurilor. De exemplu, soldul contului de producție reprezintă „Produsul intern brut", soldul contului de exploatare, „Excedentul brut de exploatare al economiei naționale", etc.

CONTURI DE UTILIZARE A VENITURILOR (engl. REVENUES USED ACCOUNTS; fr. COMPTES D'UTILISATION DES REVENUES). Secvență de conturi, cu date agregate la nivel național care reflectă separarea utilizării veniturilor între consumul final și economii, iar soldul acestora reprezintă „economia brută".

CONTURI DE VENITURI (engl. INCOME ACCOUNTS; fr. COMPTES DES REVENUES). Secvență de conturi, cu date agregate la nivel național care reflectă alocarea veniturilor primare și redistribuirea veniturilor, iar soldul acestora semnifică „venitul disponibil brut".

CONVENȚIE (engl. CONVENTION; fr. CONVENTION). Este un acord de voință, încheiat în scris, avînd ca obiect crearea, modificarea sau stingerea unor obligații într-un anumit sector de afaceri.

CONVENȚIE COMERCIALĂ PROVIZORIE (engl. PROVISIONAL TRADE CONVENTION; fr. CONVENTION COMMERCIALE PROVISOIRE). Acord încheiat între state, de obicei pe o perioadă scurtă, prin care se reglementează în mod provizoriu problemele urgente a căror rezolvare nu poate fi amînată pînă la încheierea unui acord definitiv.

CONVENȚIE DE CREDIT (engl. CREDIT CONVENTION; fr. CONVENTION DE CREDIT). Contract între o bancă și clientul acesteia prin care îi acordă o limită de credit.

CONVENȚIE PENTRU EVITAREA DUBLEI IMPUNERI (engl. DOUBLE TAX AVOIDANCE CONVENTION; fr. CONVENTION POUR EVITER LE DOUBLE IMPOT). Acord încheiat între două state în vederea eliminării sau reducerii efectelor dublei impuneri a venitului din titluri (dividend, dobîndă).

În general, asemenea convenții prevăd că venitul din titluri este exonerat de impozit în statul de reședință, în măsura în care este impus la sursă (în statul de unde provine inițial obiectul impozabil).

CONVERSIUNE (engl. CONVERSION; fr. CONVERSION). Operație de înlocuire care intervine într-o gestiune de patrimoniu. Termenul se folosește prin opoziție cu operațiunile curente de înlocuire corespunzătoare a unor acte de producție sau de comerț, pentru anumite bunuri și mai ales, pentru valori transferate în alte bunuri și valori sau care prezintă alte caracteristici. Atunci cînd se referă la o creanță, se realizează la inițiativa creditorului și, uneori, la cea a debitorului. Prin termenul de conversiune sînt desemnate operațiuni bursiere, bancare și valutare, respectiv:

- înlocuirea de către debitor a unui împrumut denunțat (desfăcut prin manifestarea unilaterală de voință a uneia din părți

pentru temeiuri autorizate de lege) sau ajuns la scadență, cu un altul, emis în condiții noi. Creditorii vechiului împrumut beneficiază de un tratament preferențial. Titlurile nesubscrise cu ocazia conversiunii sînt oferite în subscripție publică;

- înlocuirea unei obligațiuni de casă (titlul emis de bănci în funcție de nevoile lor și care nu este negociat la bursă);

- schimburi de obligațiuni convertibile pe acțiuni sau bonuri de participație;

- în domeniul valutar, transformarea unui activ sau a unei creințe exprimate într-o monedă prin trecerea la alta.

De asemenea, reprezintă o operație prin care statul procedează la preschimbarea înscrisurilor unui împrumut vechi, cu înscrisuri ale unui împrumut nou, emis cu o dobîndă mai redusă. Această operație este necesară deoarece nivelul dobînzii pe piață suferă modificări în funcție de raportul dintre cererea și oferta de capital de împrumut. În perioadele în care rata dobînzii înregistrează o scădere apreciabilă, statul caută să profite de această situație pentru a-și ușura efortul financiar determinat de împrumuturile contractate în condiții mai puțin favorabile.

Prin conversiune statul obține un avantaj material, concretizat prin reducerea cheltuielilor cu plata dobînzii, dar suferă un prejudiciu moral, constînd în pierderea creditului pe piață.

Există și conversiunea datoriilor, operație prin care statul reduce prin lege obligațiile de plată ale unor datornici.

Tipurile de conversiune sînt: forțată, facultativă și anticipată.

CONVERSIUNEA (RAMBURSAREA) ANTICIPATĂ (engl. ADVANCED CONVERSION; fr. CONVERSION ANTICIPEE). Este situația care apare cînd deținătorii de înscrisuri au următoarele alternative:

- să accepte preschimbarea înscrisurilor vechiului împrumut în condițiile stabilite de stat;

- să o refuze și să solicite rambursarea anticipată a acestuia.

În cazul în care numărul celor care preferă rambursarea anticipată este mare, avantajul financiar scontat de stat prin conversiune - reducerea cheltuielilor publice cu plata dobînzilor - poate să fie în mare parte anihilat de efortul financiar determinat de achitarea înainte de termen a înscrisurilor care n-au fost supuse preschimbării. Această formă este cel mai frecvent folosită.

CONVERSIUNEA FACULTATIVĂ (engl. OPTIONAL CONVERTION; fr. CONVERSION FACULTATIVE). Apare în situația cînd deținătorii înscrisurilor au de optat pentru una din următoarele soluții: de a preschimba înscrisurile împrumutului vechi cu înscrisuri ale unui împrumut nou, sau de a păstra înscrisurile vechiului împrumut. Dacă noul împrumut este emis cu o dobîndă mai mică decît vechiul împrumut, atunci deținătorii înscrisurilor acestui din urmă împrumut nu se vor prezenta la preschimbare pentru a nu pierde avantajul pe care îl au. Dacă împrumutul nou ar menține dobînda la nivelul împrumutului vechi, atunci statul nu ar mai avea interes să efectueze conversiunea.

CONVERSIUNEA FORȚATĂ (engl. FORCED CONVERTION; fr. CONVERSION FORCEE). Este acea formă care apare atunci cînd statul oferă deținătorilor de înscrisuri o singură alternativă și anume, aceea de a prezenta la preschimbare titlurile împrumuturilor vechi, contra titlurilor unui nou împrumut, în decursul unei anumite perioade de timp. La expirarea termenului stabilit, titlurile vechi își pierd valabilitatea.

CONVERTIBILITATE (engl. CONVERTIBILITY; fr. CONVERTIBILITE). Reprezintă capacitatea unei monede naționale de a fi schimbată în aur sau argint sau, mai recent, cu moneda altei țări, în mod liber, prin vînzare și cumpărare. Este un instrument eficient de integrare a economiei naționale în economia mondială.

COOPERARE (engl. CO-OPERATION; fr. COOPERATION). Operație care se carac-

terizează prin prioritatea convergenței de interese asupra divergenței acestora, prin tendința de apropiere a partenerilor care desfășoară o activitate conjugată în raport cu anumite obiective comune. Prin urmare, cooperarea asigură concordanța dintre interesele naționale și cele internaționale, dintre obiectivele stabilite pe plan național și cele regionale sau globale, constituind o condiție și o formă a conlucrării dintre parteneri, în sensul obiectivelor noii ordini economice internaționale.

COOPERARE ECONOMICĂ (engl. ECONOMIC CO-OPERATION; fr. COOPERATION ECONOMIQUE). Reprezintă relații contractuale dintre două sau mai multe state suverane, sau unități economice din țări diferite, vizînd realizarea prin efort conjugat a unor operațiuni conexe, eșalonate pe perioade de timp determinate, în producție sau în sfera neproductivă, cu scopul obținerii de avantaje reciproce materiale sau bănești.

COOPERAREA ÎN PRODUCȚIE (engl. PRODUCTION CO-OPERATION; fr. COOPERATION EN PRODUCTION). Reprezintă relații caracterizate printr-o amploare și o stabilitate deosebită a legăturilor dintre parteneri, prin concentrarea de însemnate resurse materiale și umane, precum și prin rezultate valorice importante. Cooperarea în producție este o premisă a dezvoltării relațiilor de cooperare în celelalte domenii ale vieții economice, un factor promotor al colaborării internaționale în general.

COOPERAREA PE TERȚE PIEȚE (engl. CO-OPERATION ON THE THIRD PARTY MARKETS; fr. COOPERATION EN TIERS MARCHE). Formă de extindere a cooperării internaționale în producție care se realizează prin diverse combinări ale formelor precedente, dar care se particularizează prin cooperarea a cel puțin două firme din țări diferite, într-o terță țară cu un partener local. Firmele românești se pot angaja, ca punct de plecare, în calitate de furnizor general sau cofurnizor sau subfurnizor de proiecte, executant al unor lucrări de construcții-montaj, etc.

COPRODUCȚIA (engl. CO PRODUCTION; fr. COPRODUCTION). Formă de cooperare între state sau firme din țări diferite, în cadrul căreia partenerii convin să producă în comun un produs anumit (sau să construiască în comun un anumit obiectiv), pe baza unui aport egal, sau inegal, dar compensatoriu, în scopul obținerii unui avantaj material sau bănesc. În ceea ce privește forma de organizare, coproducția se realizează sub două mari tipuri, și anume:

- coproducția în întreprinderi separate;
- coproducția în întreprinderi comune.

CORELAȚIE (engl. CORRELATION; fr. CORRELATION). Reprezintă o legătură între diferite fenomene dependente care poate fi determinată statistic.

CORESPONDENȚA CONTURILOR (engl. ACCOUNTS CORRESPONDENCE; fr. CORRESPONDANCE DES COMPTES). Exprimă o relație rezultată din principiul dublei reprezentări a contabilității, potrivit căruia orice activ patrimonial trebuie să aibă o sursă de acoperire. În situațiile în care contabilitatea este organizată pe bază de plan de conturi, aceasta reglementează relațiile dintre conturile corespondente.

CORPORAȚIA FINANCIARĂ INTERNAȚIONALĂ (CFI) (engl. INTERNATIONAL FINANCIAL CORPORATION; fr. SOCIETE FINANCIER INTERNATIONAL). Este o filială a Băncii Mondiale (BIRD), creată din anul 1956, avînd sediul la Washington. Ea urmărește completarea operațiilor efectuate de BIRD, prin acordarea de sprijin întreprinderilor productive particulare din statele membre în curs de dezvoltare. Nu are o structură administrativă proprie: administrația sa este una și aceeași cu cea a BIRD, președintele BIRD îndeplinind și funcția de președinte al CFI, iar guvernatorii și directorii executivi ai Băncii Mondiale se ocupă și de problemele

CFI, etc. CFI apare astfel ca un artificiu juridic grație căruia Banca Mondială dobîndește posibilitatea să administreze un fond destinat finanțării întreprinderilor particulare fără o garanție a guvernelor respective, ocolindu-se astfel prevederile statutului BIRD, care îngăduie finanțarea numai dacă este garantată de guvern. Fondurile deținute de catre C.F.I. se plasează pe două căi principale: prin împrumuturi și prin participații industriale sau financiare. De regulă, împrumuturile se acordă pe termen lung (7 - 12 ani sau chiar mai mult) pentru investiții; dobînda percepută este apropiată de aceea a pieței, dar la ea se adaugă și un comision de 1 % pentru partea de împrumut acordată și necheltuită.

COST (engl. COST; fr. COUT / FRAIS). Reprezintă ansamblul cheltuielilor efectuate pentru obținerea unui bun, efectuarea unei lucrări, prestarea unui serviciu. Se întîlnesc: cost fix, cost variabil, cost mediu, cost marginal, etc.

COST DE CAPITAL (engl. CAPITAL COST; fr. COUT DE CAPITAL). Concept care apare ca o limită inferioară admisibilă a ratei rentabilității unei acțiuni (investiții), limită care dacă nu este depășită duce la scăderea eficienței activităților în care este angajat acționarul (investitorul) și implicit la diminuarea bogăției acționarilor (investitorilor), făcînd abstracție de posibila intervenție a altor influențe. Practic, costul de capital are o determinare independentă de rata internă de rentabilitate, cu care se compară în alegerea investițiilor și care este dată de soluția ecuației dezvoltate prin egalarea valorii nete actualizate a investiției (venitului net) cu zero.

Costul de capital poate fi estimat ca o medie ponderată a costurilor diferitelor categorii de surse:

$$C_k = \frac{C_p \times F_p + C_a \times F_a}{F_p + F_a}$$

unde:

C_k = costul de capital (integral)

C_p = costul capitalului propriu

C_a = costul capitalului atras (prin împrumuturi sau prin noi acțiuni)

F_p = fondurile proprii pentru investiții

F_a = fondurile atrase pentru investiții

COST AL CAPITALULUI ÎMPRUMUTAT (engl. LEND CAPITAL COST; fr. COUT DU CAPITAL PRET). Este reprezentat, în principal, de prețul plătit pentru împrumut, respectiv dobînda. Astfel: împrumutul unui capital implică pentru cel care îl face, o anumită cheltuială. Dreptul de a utiliza banii altora se obține cu un anumit preț.

Prețul capitalului împrumutat este stabilit de forțele care acționează pe piață, deci de cerere și ofertă. Prețul capitalului mai diferă în funcție de:

- importanța creditului pentru cel căruia îi este necesar;
- durata și alte condiții ale împrumutului;
- tipul instituției care oferă împrumutul;
- zona geografică a țării.

Cauzele de fond ale variației prețului capitalului împrumutat sînt date de deosebirile în ceea ce privește riscurile și cheltuielile legate de administrarea resurselor bănești respective și de recuperarea de la debitor. Prețuri mai mari implică împrumuturile confidențiale **de capital și creditele acordate** în afara bilanțului. Prețul este influențat și de lipsa de informare. Este foarte util ca diversele cheltuieli pe care le implică împrumuturile de capital să fie estimate prin previziuni pe termen lung.

COST MARGINAL (engl. MARGINAL COST; fr. COUT MARGINAL). Reprezintă suplimentul de cost ocazionat de producerea unei unități suplimentare de produs.

$C_m = CT_{i+1} - CT_i$ (cost marginal sau diferențial)

unde:

CT_{i+1}= cheltuieli totale pentru noua serie de produse fabricate, (de i+1 produse)

CT_i = cheltuieli totale pentru seria precedentă; (de i produse);

sau considerînd:

CT = CF + CV

unde:
CF = cheltuieli fixe
CV = cheltuieli variabile;
se poate scrie:

$C_m = [CF + CV_{i+1}] - [CF + CV_i]$

deci:

$Cm = CV_{i+1} - CV_i$

Pentru acel nivel al producției, la care costul marginal este mai mic decît costul mediu, mărirea producției cu o unitate suplimentară contribuie la scăderea costului mediu unitar; invers, pentru un cost marginal mai ridicat decît cel mediu, orice dezvoltare a producției determină creșterea costului mediu. În analiza costului marginal trebuie să se treacă prin minimul costului mediu. Costul marginal servește la adoptarea unor decizii importante privind comenzile acceptate de întreprindere care să asigure încărcarea optimă a capacității de producție din punct de vedere al profitabilității.

COST MEDIU (engl. AVERAGE COST; fr. COUT MOYEN). Reprezintă costul unei unități de produs (unitatea de produs putînd fi considerată atît un ansamblu în sine, cît și un subansamblu sau un reper component al acestuia). Oportunitatea calculării costurilor medii de producție derivă din variațiile în timp și din rațiuni bugetare ale fiecărui element de cost, ceea ce face necesară includerea pe costuri a nivelurilor medii.

COST MEDIU VARIABIL (engl. AVERAGE VARIABLE COST; fr. COUT MOYEN VARIABLE). Reprezintă media obținută pe o anumită perioadă de timp, a costului variabil pentru diferite componente ale produsului. Costurile variabile (materii prime, forță de muncă directă, timpul de utilizare al mașinilor, etc.) ale producerii unei unități dintr-un anumit produs sînt acele costuri care se modifică, în mod direct, cu numărul de unități produse. Deoarece schimbarea lor este probabilă, la anumite perioade de timp, se face recurgerea la includerea lor în costuri pe valori medii.

COST DE OPORTUNITATE (engl. OPPORTUNITY COST; fr. COUT D'OPPORTUNITE). Reprezintă efectul aferent unui factor de producție cu multiple utilizări alternative, pentru atragerea lui într-o activitate economică. El se prezintă ca o rată de rentabilitate a celei mai bune alternative într-o investiție, respectiv, este profitul care se realizează datorită investiției în obiectul ales (în investiții, se includ cumpărări de active pentru a fi folosite în producție, servicii sau investiții în instrumente financiare, obligațiuni, acțiuni). În determinarea costului de oportunitate, întreprinzătorul ia în considerare, pe lîngă rata de oportunitate și salariul pe care l-ar obține dacă nu ar participa la respectiva activitate economică, angajîndu-se ca salariat în altă parte, dobînda care i-ar reveni dacă, renunțînd la înființarea societății ar depune suma bănească la bancă; profitul care l-ar realiza dacă ar participa la o societate deja înființată. Costul de oportunitate al unei zile lucrătoare pentru un om este evaluat prin ceea ce ar fi produs, dacă el ar fi ales o alternativă mai bună.

COST DE SUBSTITUȚIE AL CAPITALULUI (engl. CAPITAL SUBSTITUTION COST; fr. COUT DE SUBSTITUTION DU CAPITAL). Reprezintă randamentul activelor la care s-a renunțat prin angajarea unor active echivalente în proiect. Se exprimă în procente ale valorii capitalului, adică sub formă de rată a dobînzii.

COST VARIABIL (engl. VARIABLE COST; fr. COUT VARIABLE). Aceea parte a costurilor de producție care variază ca proporție, în funcție de nivelul producției - materii prime, forța de muncă, combustibili, etc.

COST AL VIEȚII (engl. COST OF LIVING; fr. COUT DE LA VIE). Indicator al nivelului de trai care exprimă nemijlocit mărimea consumului de bunuri materiale și servicii pe individ, grup socio-profesional și pe total populație. Mărimea acestui indicator depinde de nivelul cheltuielilor curente efectuate, într-o perioadă de timp, de regulă un an, pentru procurarea de bunuri alimentare, nealimentare și servicii necesare con-

sumului populației. Dimensiunile cheltuielilor curente depind de calitatea de bunuri materiale și servicii cumpărate, incluse într-un „coș", stabilite de instituțiile specializate, și de nivelul prețurilor și tarifelor practicate, pentru aceste bunuri economice. Evoluția costului vieții se exprimă prin indicele costului vieții.

COȘNIȚA (engl. MARKET BASKET; fr. PANIER). Reprezintă cheltuielile făcute cu achiziționarea bunurilor de consum și a serviciilor, potrivit unei anumite scheme de consum al familiilor, care este folosită pentru calcularea indicelui costului vieții.

COȘ AL ACȚIUNILOR SAU AL OBLIGAȚIUNILOR (engl. SHARES OR DEBENTURES BASKET; fr. PANIER DES ACTIONS OU DES OBLIGATIONS). Este incinta circulară care se găsește în sala bursei și în care sînt tratate **acțiunile**, respectiv **obligațiunile**.

COȘ MONEDA (engl. COIN BASKET; fr. PANIER DE MONNAIE). Sistem care are drept scop calcularea unității monetare de referință (ex. DST sau ECU) în funcție de valoarea medie a unui ansamblu de monede, unde fiecare monedă intervine conform puterii economice.

COȘ VALUTAR (engl. CURRENCY BASKET; fr. PANIER DE DEVISES). Reprezintă modalitatea de a crea un etalon artificial de valoare și un instrument de rezervă, în condițiile în care etalonul aur nu mai poate fi utilizat din cauza demonetizării aurului, iar dolarul SUA- alt etalon folosit înainte de a deveni instabil - de asemenea nu mai poate servi în bune condiții la măsurarea valorii altor monede. Operația de stabilire a coșului valutar presupune:

- alegerea valutelor care urmează să fie cuprinse în coșul valutar;
- determinarea ponderii pentru fiecare valută în coșul valutar.

Valoarea în ansamblu a coșului valutar este în funcție de cursurile valutelor componente. Astfel, pentru a stabili valoarea în dolari a coșului (un coș fiind compus din dolari, mărci germane, lire sterline și franci francezi), fiecare componentă se împarte la cursul dolarului de pe piața țării respective sau se înmulțește cu cursul bursier de la New York al valutelor componente.

COTA DE PIAȚĂ (engl. MARKET QUOTATION; fr. QUOTA DE MARCHE). Indicator relativ al volumului desfacerilor realizate pe o piață externă (țară, zonă, piață națională) într-o perioadă determinată. Ea se calculează fie ca un coeficient cu valori cuprinse între 0 și 1, fie sub formă procentuală. Baza de calcul o reprezintă vînzările efective sau preconizate și volumul total al pieței sau al importurilor, la care primele se raportează, obținîndu-se rezultate diferite. Dacă, de exemplu, totalul vînzărilor pe o piață este de 100.000 buc., din care 10.000 buc. provin din import, iar exporturile noastre reprezintă 2.000 buc., atunci cota noastră de piață va fi de 1 % din totalul pieței și de 20 % din importul total al acestora.

COTA VALORILOR MOBILIARE (engl. QUOTATION OF THE MOVABLE VALUE; fr. QUOTA DES VALEURS MOBILIERES). Reprezintă lista cursurilor de bursă publicată în fiecare zi care cuprinde informații privind acțiunile, obligațiunile și bonurile de participație, la închiderea zilei respective.

COTARE (engl. QUOTING; fr. COTATION / EVALUATION). Reprezintă admiterea unui titlu la bursă. Prin cotare, un titlu este admis la bursă și figurează pe lista cursurilor oficiale. Cotarea este supusă anumitor condiții. Astfel, nu sînt cotate decît titlurile societăților sau colectivităților de drept public care dau publicității un raport anual. Inainte de emisiunea unui nou titlu prevăzut pentru cotare, trebuie să fie aduse la cunoștința publicului toate elementele importante ale întreprinderii. Cererea de admitere se face prin intermediul unei bănci abilitate să opereze la bursă.

COTARE LA BURSĂ (engl. CAPITALIZATION; fr. CAPITALISATION BOURSIERE). Reprezintă valoarea stabilită la bursă a unei întreprinderi, produs, monedă, titlu de valoare, etc. Admiterea cotării efectelor financiare ale unei companii la bursă, atrage obligația acesteia de a raporta trimestrial profiturile, pierderile și bilanțul anual, precum și de a anunța orice nouă emisiune de acțiuni și obligațiuni sau despre intenția angajării oricăror negocieri asupra titlurilor sale de proprietate.

COTAȚIE (engl. QUOTING; fr. COTATION). Termen generic care desemnează, prețul la care se încheie tranzacțiile la bursă.

COTAȚIE EFECTIVĂ (engl. EFFECTIVE QUOTING; fr. COTATION EFFECTIVE). Cotație stabilită pe baza tuturor tranzacțiilor încheiate la bursa de mărfuri, într-o perioadă dată, sau a tranzacțiilor selectate pentru caracterizarea situației pieței; constituie baza prețului mondial al mărfurilor de bază și influențează sensibil prețul altor mărfuri.

COTAȚIE NOMINALĂ (engl. NOMINAL QUOTING; fr. COTATION NOMINALE). Este prețul unei mărfi care se comercializează curent la bursă, dar pentru care însă nu s-au încheiat tranzacții din lipsă de cerere sau ofertă, într-o perioadă de cel mult cîteva zile.

COTAȚIE VALUTARĂ (engl. CURRENCY QUOTING; fr. COTATION DES DEVISES). Ansamblu de instrumente valutare, bursiere, deosebit de importante, folosite pentru calculul prețurilor de import-export, în vederea determinării valorii vamale la care se aplică taxele vamale, pentru calculul unor indicatori statistici de evidență și raportare, precum și la efectuarea operațiunilor dintre bănci și clienții lor nebancari. În același timp, cursurile oficiale stabilite la bursă, constituie importante elemente în cadrul negocierilor asupra cursurilor la care se realizează tranzacțiile valutare între bănci.

COVERING Este o operație prin care se caută compensarea unui risc comercial printr-un al doilea risc.

CPT. Vezi INCOTERMS.

CRAH (engl. CRASH; fr. KRACH). Ansamblu de fenomene și procese specifice economiei de piață, care se manifestă prin dezorganizarea profundă a vieții economice și financiare, prin amplificarea stărilor de faliment în domeniul producerii de bunuri economice, al comercializării lor și al instituțiilor bancare. În condițiile crahului se simte o acută criză de credite și lichidități bănești, are loc o scădere substanțială a cursurilor hîrtiilor de valoare și de devalorizare accentuată a monedei naționale.

CRAH FINANCIAR (engl. FINANCIAL CRASH; fr. KRACH FINANCIER). Stare economică caracterizată de fenomene de dezorganizare bruscă, generată de o criză acută a vieții economice și sociale și manifestată prin: lipsa posibilităților financiare de acordare a creditelor, scăderea foarte accentuată a cursurilor de acțiuni la bursă și devalorizarea monedei naționale.

CREANȚĂ (engl. DEBT; fr. CREANCE). Act prin care se certifică dreptul creditorului de a primi la un anumit termen, o sumă de bani sau alte bunuri economice ori valori, de la debitori. Creanța constituie un activ pentru creditori și un pasiv pentru debitori. Creanța conferă titularului dreptul de gaj general al creditorilor asupra patrimoniului debitorului în concurs cu ceilalți creditori chirografari.

CREANȚA IMOBILIZATĂ (engl. IMMOBILIZED DEBT; fr. CREANCE IMMOBILISEE). Reprezintă acea parte a activului imobilizat în care sînt cuprinse creanțe legate de participații, împrumuturi acordate pe termen lung și alte creanțe imobilizate. Creanțele create de participații

reprezintă acele creanțe ale unității patrimoniale create cu ocazia acordării de împrumuturi unităților patrimoniale la care deține titluri de participare. Împrumuturile acordate pe termen lung reprezintă sumele acordate unor terți, în baza contractelor de împrumut și pentru care se primesc dobînzi. În categoria altor creanțe imobilizate se cuprind garanțiile și cauțiunile depuse de unitatea patrimonială la terți și constau, cel mai adesea, dintr-o sumă de bani sau de titluri vărsate de o unitate patrimonială în vederea garantării bunei execuții a unei obligații.

CREARE DE COMERȚ (engl. COMMERCE CREATING; fr. CREATION DU COMMERCE). Constă în apariția de noi fluxuri comerciale în cadrul unei uniuni vamale, care înlocuiesc sursele de furnizare mai puțin eficiente cu sursele mai avantajoase din punct de vedere al costului de producție (creare internă de comerț). Dacă înlocuirea are loc însă cu o sursă din afara uniunii, fenomenul poartă denumirea de creare externă de comerț sau de deturnare negativă de comerț.

CREDIBILITATE (engl. CREDIBILITY; fr. CREDIBILITE). Termen care semnifică încrederea, garanția asupra potențialului economico-financiar al unui agent economic, care îi dă acestuia posibilitatea să solicite și să primească un anumit credit, de o anumită mărime, rambursabil la un anumit termen. Decizia care se ia asupra acordării sau respingerii unui credit are la bază informațiile culese cu privire la credibilitatea solicitantului. Testarea credibilității dă posibilitatea diminuării riscului sau suplimentării garanțiilor asupra împrumutului solicitat.

CREDIT (engl. CREDIT; fr. CREDIT). Reprezintă o formă și o pîrghie economică de bază a economiei moderne contemporane. Exprimă o relație bănească între o persoană fizică sau juridică (creditor) care acordă un împrumut în bani sau care vinde mărfuri sau servicii pe datorie (cu plată amînată temporar) și o altă persoană fizică sau juridică (debitor) care primește împrumutul sau cumpără pe datorie. Acordarea creditelor exprimă o activitate care pune indirect în raport disponibilitățile în căutare sau în așteptare de utilizare cu împrumutătorii, prin intermediul unor instituții specializate. Forme ale creditului: bancar, comercial, pentru consum, pe termen scurt etc. A deschide un credit (credita) înseamnă a pune la dispoziția, cuiva cu respectarea formelor legale, un credit în limitele și condițiile stabilite dinainte. În contabilitate prin credit este desemnată înscrierea făcută în creditul unui cont, adică la activ.

CREDIT PRIN ACCEPTARE (engl. CREDIT ON ACCEPTATION; fr. CREDIT PAR ACCEPTATION). Credit pe termen scurt prin care banca autorizează clientul să tragă asupra ei trate la concurența limitei fixate. În majoritatea cazurilor, banca va accepta aceste trate și le va sconta.

CREDIT AMÎNAT (engl. ADJOURNED CREDIT; fr. CREDIT REMIS). Formulă de credit în care acordarea împrumutului este condiționată de constituirea prealabilă a unor economii în cursul unei perioade de așteptare.

CREDIT PRIN ANGAJAMENT (engl. CREDIT ON ENGAGEMENT / UNDERTAKING; fr. CREDIT PAR ENGAGEMENT). Credit prin care banca pune la dispoziția clientului propriul său credit, constituindu-se fidejusor (cauționar) în favoarea acestuia, precum și prin aval și acceptație. Sintagma cu sens contrar este credit în numerar.

CREDIT DE AVAL (engl. BACK CREDIT; fr. CREDIT D'AVAL). Reprezintă creditul prin care banca își ia un angajament de schimb (aval) la concurența limitei fixate.

CREDIT BANCAR (engl. BANKING CREDIT; fr. CREDIT BANCAIRE). Este creditul reprezentat prin împrumutul acor-

dat în bani de către bănci întreprinderilor particulare sau publice, precum și persoanelor fizice.

CREDIT COMERCIAL (CREDIT FURNIZOR) (engl. COMMERCIAL CREDIT; fr. CREDIT COMMERCIAL). Este creditul acordat între industriași și comercianți, prin vînzarea mărfurilor, în schimbul unor instrumente de credit (sau efecte de comerț) denumite cu un termen general cambii, dar care se prezintă ca trată sau bilet la ordin. De asemenea, desemnează o amînare de plată acordată de un furnizor de mărfuri sau de servicii clientului.

CREDIT ÎN CONT CURENT (engl. CREDIT ON CURRENT ACCOUNT; fr. CREDIT EN COMPTE COURANT). Credit care poate fi utilizat prin prelevări succesive pînă la limita convenită în timpul unei perioade determinate. Aceasta este forma obișnuită a creditului de exploatare. Creditul în cont curent poate fi acordat în alb sau contra garanție.

CREDIT CONSORȚIAL (engl. SYNDICATE CREDIT; fr. CREDIT DE CONSORTIUM). Este un credit acordat de mai multe bănci reunite într-un consorțium (societate simplă care regrupează mai multe bănci, în scopul executării de operațiuni comune). Una dintre băncile participante funcționează ca șef de filă, adică reprezintă consorțium-ul de credit față de societatea sau colectivitatea publică aflată în căutare de capitaluri.

CREDIT PENTRU CONSTRUCȚII (engl. CREDIT FOR CONSTRUCTIONS; fr. CREDIT POUR CONSTRUCTIONS). Este un credit în cont curent garantat prin ipotecă și care este destinat construirii sau transformării unui imobil. Acest credit nu poate fi utilizat decît pentru plata întreprinderilor care participă la lucrările construcției pentru realizarea căreia a fost acordat.

CREDIT DE CONSUM (engl. CONSUMPTION CREDIT; fr. CREDIT DE CONSOMMATION). Este un credit acordat unui particular pentru cumpărarea de bunuri de folosință îndelungată, ca și, pentru finanțarea de călătorii sau de vacanțe prin opoziție cu creditul comercial.

CREDIT DE CUMPĂRĂTOR (engl. BUYER CREDIT; fr. CREDIT D'ACHETEUR). Instrument care se acordă direct cumpărătorului străin de către o bancă sau de către un consorțiu bancar din țara exportatoare, cu scopul de a permite importatorului să plătească imediat produsele cumpărate. Guvernul țării exportatoare garantează, de regulă, rambursarea creditelor în cadrul programului oficial de asigurare a creditelor de export. Adesea, ele sînt acordate în cadrul convențiilor bilaterale încheiate între guvernele țării exportatoare și importatoare, în virtutea căreia prima se declară dispusă să garanteze pînă la concurența unui anumit plafon, creditele de export acordate cumpărătorilor (importatorilor). De regulă, importatorul participă cu un avans de 10 - 30 % din valoarea contractului.

CREDIT DOCUMENTAR (engl. DOCUMENTARY CREDIT; fr. CREDIT DOCUMENTAIRE). Reprezintă angajamentul scris pe care îl preia o bancă pe baza ordinului cumpărătorului, de a vărsa (vira) o anumită sumă vînzătorului (beneficiarului) într-un interval de timp fixat, contra remiterii documentelor determinate, care dovedesc că o marfă definită a fost expediată. Un credit documentar poate fi revocabil, dar în marea majoritate a cazurilor, acesta este irevocabil.

CREDIT DE EXPORT (engl. EXPORT CREDIT; fr. CREDIT D'EXPORTATION). Formă de credit întîlnită în practica relațiilor financiare sub formă de credit furnizor și credit cumpărător.

CREDIT FUNCIAR (engl. LANDED CREDIT; fr. CREDIT FONCIER). Reprezintă însușirea care se acordă pe termen lung în baza garantării lui cu o proprietate

imobiliară, urbană sau rurală și, în primul rînd, cu pămîntul.

CREDIT FURNIZOR (engl. SUPPLIER CREDIT; fr. CREDIT DE FOURNISSEUR). Este creditul acordat de furnizor importatorului pe termen mediu, 1 - 5 ani, sau pe termen lung, 5 - 10 ani sau mai mult. Întrucît, cea mai mare parte a furnizorilor care acordă credite de export nu dispun de resurse financiare suficiente, se recurge, de regulă, la o instituție de credit care, eventual, va asigura creditul la o instituție specializată.

CREDIT INTERNAȚIONAL (engl. INTERNATIONAL CREDIT; fr. CREDIT INTERNATIONAL). Credit contractat pentru derularea schimburilor comerciale internaționale, atunci cînd furnizorul se află într-o țară, iar cumpărătorul într-alta.

Acestea pot fi:
- credite guvernamentale
- credite guvernamentale de cooperare
- credite comerciale
- credite bancare.

CREDIT IPOTECAR (engl. MORTGAGED CREDIT; fr. CREDIT HYPOTHEQUE). Formă specială de credit care se acordă pe bază unei ipoteci, constînd dintr-un drept real, care grevează un bun imobil pentru a garanta rambursarea lui de către debitor. În caz de neplată a împrumutului, creditorul are dreptul să ceară prin justiție, scoaterea la vînzare prin licitație publică a bunului imobil, ipotecat, iar din prețul obținut să-și rețină suma împrumutată, împreună cu dobînda și cheltuielile prilejuite de vînzare și de judecată. Contractul de ipotecă este deci un contract accesoriu al creanței pe care o garantează.

CREDIT DE ÎNTREPRINDERE (engl. ENTERPRISE CREDIT; fr. CREDIT D'ENTREPRISE). Credit de exploatare destinat finanțării unor lucrări determinate care rezultă dintr-un contract. Contravaloarea fondurilor de exploatare este plătită antreprenorului pe măsura avansării lucrărilor. Creditul este garantat prin cesiunea pretențiilor care decurg din contractul de antreprinză inclusiv creanțele viitoare.

CREDIT DE PREFINANȚARE (engl. PREFINANCED CREDIT; fr. CREDIT DE PREFINANCEMENT). Formă de credit, care se acordă producătorului de mărfuri pentru vînzare în străinătate; face ca, în mod practic, finanțarea publică a exporturilor pe termen mediu să se ridice la 7 - 8 ani (2-3 ani prefinanțarea plus 5 ani sau mai mult credit de export), iar a celor pe termen lung la 10-13 ani (3 ani de prefinanțare plus 7-10 ani creditul de export). În majoritatea țărilor dezvoltate prefinanțarea ia forma fie a unui credit „revolving" (destinat să acopere nevoile curente de capital ale unei întreprinderi) fie a unui credit de prefinanțare „specializat", (folosit de regulă pentru producția de mașini și utilaje cu ciclu lung de producție).

CREDIT DE RAMBURS (engl. CREDIT ON ACCEPTATION; fr. CREDIT DE REMBOURSEMENT). Este o altă formă de finanțare, în cadrul căreia o bancă acceptă în locul unui importator, o trată asupra sa de către exportator, contra remiterii documentelor atestînd proprietatea asupra mărfii. Banca finanțatoare poate admite și bilete la ordin emise de importator cu andosamentul băncii sale, ambele categorii de efecte servind la refinanțarea instituției creditoare, pe piața monetară sau la banca centrală. Acordarea unor asemenea credite se face, de regulă, în cadrul unei linii de finanțare cu un plafon stabilit și pe o durată mergînd pînă la un an, cu posibilitatea de reînnoire.

CREDIT DE REFINANȚARE (engl. REFINANCED CREDIT; fr. CREDIT DE REFINANCEMENT). Reprezintă creditul pe care îl poate obține importatorul străin care are o situație financiară foarte bună prin emiterea unei cambii asupra băncii sau a unei case de acceptare, pe care o vinde apoi pe piața scontului pentru a plăti, el însuși, exportatorul. În final, cumpărătorul remite

acceptantului fondurile cu care acesta va plăti cambia la scadență.

CREDIT REVOLVING (engl. REVOLVING CREDIT; fr. CREDIT REVOLVING). Credit acordat pentru o sumă determinată și care, o dată rambursat, poate fi reutilizat într-o perioadă anumită. Un credit de scont sau un credit lombard sînt credite revolving.

CREDIT ROTATIV (engl. ROLL-OVER CREDIT; fr. CREDIT ROTATIF). Este cunoscut, în general, sub denumirea de „roll-over"; poate fi definit ca fiind avansul pe termen scurt, reînnoibil, consimțit pe un termen mediu fix, cu o dobîndă variabilă. Se acordă, în general pe termen mijlociu, de 3-5 ani, deși sînt cunoscute cazuri depășind și 10 ani. De cele mai multe ori, aceste credite sînt utilizate sub formă de avansuri pe 3-6 luni. La încheierea fiecărei perioade parțiale - a cărei durată depinde atît de posibilitățile de refinanțare a creditorilor pe piața eurovalutelor cît și de nevoile debitorului - avansurile pe termen scurt din cadrul creditului rotativ sînt prelungite, în mod succesiv, pentru cîte o nouă perioadă scurtă, pînă ce termenul mediu stabilit inițial ajunge la scadență.

CREDIT DE SCONT (engl. DISCOUNT CREDIT; fr. CREDIT D'ESCOMPTE). Reprezintă creditul pe care îl poate obține exportatorul, în calitatea sa de beneficiar al cambiei sau biletului la ordin, în schimbul cambiei. Finanțarea prin credit de scont, este posibilă numai dacă banca comercială căreia i se adresează exportatorul cunoaște situația financiară a trasului. Clientul poate utiliza integral limita fixată, dar rămîne debitor, solidar cu ceilalți obligați cambial, pînă la plata cambiilor la scadență.

CREDIT SEZONIER (engl. SEASONAL CREDIT; fr. CREDIT SAISONNIER). Credit acordat unei întreprinderi pentru a-i furniza capitaluri de exploatare pe termen scurt.

CREDIT DE SUDURĂ (engl. SOLDERING CREDIT; fr. CREDIT DE SOUDURE). Credit pe termen scurt acordat unei întreprinderi pentru a-i furniza capitaluri de exploatare de care aceasta are nevoie în mod pasager.

CREDIT STAND-BY (engl. STAND-BY CREDIT; fr. CREDIT STAND-BY).

1. Reprezintă limita de credit deschisă pentru o perioadă determinată contra plății unui comision de confirmare (sau de punere la dispoziție);

2. Reprezintă linia de credit pusă la dispoziția unei țări (sau o unei bănci centrale) care trebuie să facă față unei dificultăți temporare de balanță de plăți (de exemplu în cadrul unui acord stand-by al Fondului Monetar Internațional).

CREDITOR (engl. CREDITOR; fr. CREANCIER). Reprezintă persoana fizică sau juridică față de care întreprinzătorul are obligații exprimate în etalon monetar, rezultate direct ori indirect din activitatea antreprenorială. Poziția de creditor se evidențiază în contabilitatea subiectului de patrimoniu, într-un cont de pasiv din clasa conturilor de terți. Soldul creditor reprezintă cuantumul obligațiilor la o dată determinată. În bilanțul unei bănci, postul creditor reprezintă depozitele băncilor și cele ale clienților, clasificați pe categorii și pe scadență.

CREDITOR CONTRACTUAL (engl. CONTRACTUAL CREDITOR; fr. CREANCIER CONTRACTUEL). Reprezintă acea parte semnatară a unui contract în baza căruia acesta, în calitate de vînzător, executor sau prestator și-a creat un drept exigibil la termenul convenit, provenit din livrări de mărfuri, executare de lucrări, prestare de servicii ori alte forme ale activității economice.

CREDITOR PREFERENȚIAL (engl. PREFERENTIAL CREDITOR; fr. CREANCIER PRIVILEGIE). Reprezintă acea persoană creditoare care în momentul declarării falimentului se constată că are o poziție

specială față de ceilalți creditori în legătură cu repartizarea bunurilor societății.

CREDITOR LA TERMEN (engl. CREDITOR ON TERM; fr. CREANCIER A TEMPS). Depozit bancar al clienților cu scadență fixă sau denunțabil cu preaviz. Conturile de depozit nu sînt creditori, dar figurează separat în bilanț.

CREDITOR LA VEDERE (engl. CREDITOR ON VIEW; fr. CREANCIER A VUE). Depozit bancar al clienților denunțabil în orice moment.

CREȘTERE (AUTOFINANȚARE) (engl. SELF FINANCING; fr. AUTOFINANCEMENT). Categorie economică care caracterizează aptitudinea sistemului de a evolua progresiv sau ascendent în timp, capacitatea firmei de a obține un surplus de valoare economică care rămîne la dispoziția sa, în sensul că este acumulat și reinvestit. În acest mod, în exercițiul financiar următor, proporțiile activității firmei se pot extinde sub forma reproducției lărgite. Firma crește în dimensiuni și putere.

CREȘTERE ECONOMICĂ (engl. ECONOMIC GROWTH; fr. CROISSANCE ECONOMIQUE). Proces de sporire a dimensiunilor economiei naționale, exprimat prin rezultatele economice sub aspectul lor cantitativ, determinat de combinarea și eficiența folosirii factorilor de producție, măsurată prin indicatori macroeconomici specifici, sub forma produsului global, venitului național sau a produsului intern brut pe locuitor etc. Creșterea economică este influențată de factori direcți: potențialul uman, resursele naturale și capitalul, privite sub aspect cantitativ, structural și calitativ, precum și de factori indirecți care acționează prin intermediul factorilor direcți, potențînd sau diminuînd efectele acestora - rata investițiilor, progresul științific și tehnic, capacitatea de absorbție a pieței, schimburile economice internaționale.

CREȘTERE A FIRMEI (engl. GROWTH STRATEGY; fr. ACCROISSEMENT DE LA FIRME). Tip de strategie a firmei, care are drept scop principal mărirea volumului de vînzări și încasări, în condițiile existenței unei cereri ridicate pe piață și a unei perioade de avînt în economie. Potrivit literaturii de specialitate, acest tip de strategie este aplicat în majoritatea cazurilor și are ca variante frecvent întîlnite concentrarea, integrarea verticală și diversificarea.

CRIZĂ (engl. CRISIS; fr. CRISE). Manifestare care urmează după punctul maxim de creștere într-un ciclu economic și se exprimă printr-o inversare a evoluției, prin scăderea producției, a prețurilor și a cursurilor de schimb pe piața de capital; băncile restrîng creditul acordat industriașilor și comercianților, se acumulează stocuri de mărfuri nevîndute, se reduc investițiile; cei care nu fac față, ies de pe piață.

CRIZĂ ECONOMICĂ (engl. ECONOMIC CRISIS; fr. CRISE ECONOMIQUE). Stare de dereglare a economiei, expresie a încălcării flagrante a unor corelații necesare desfășurării activității economice. Declanșarea crizei economice marchează și momentul începerii unor schimbări calitative ale condițiilor și factorilor creșterii economice, structurilor și creării unor corelații necesare pentru o nouă fază ascendentă în activitatea economică. Pînă la începutul secolului al XIX-lea au fost tipice crizele de subproducție. Acestea au fost concretizate în scăderea considerabilă a volumului producției antrenînd, în zonele afectate, viața oamenilor. Economiilor de piață bazate pe tehnica mașinistă le-au fost și le sînt caracteristice crizele ciclice de supraproducție, care au ca numitor comun scăderea produsului intern brut, a producției unor ramuri importante, a cursurilor titlurilor de valoare, simultan cu creșterea șomajului și a prețurilor.

CRIZĂ MONETARĂ (engl. MONETARY CRISIS; fr. CRISE MONETAIRE). Este forma de criză care apare, de obicei, în

criza economică de supraproducție, ca urmare a lipsei acute de numerar, a neachitării la termen a plăților, etc. Sferele de manifestare ale acesteia sînt: băncile, bursa, finanțele. În timpul crizei monetare crește cererea de capital de împrumut și odată cu aceasta dobînzile creditului bancar; băncile dau faliment nemaiputînd face față cererilor masive de retragere a depunerilor; cursul hîrtiilor de valoare scade simțitor. Criza monetară mai poate apărea și datorită unor împrejurări de altă natură: cheltuieli excesive pentru întreținerea aparatului parazitar de represiune, militarizarea economiei etc.

CRIZĂ VALUTARĂ (engl. CURRENCY CRISIS; fr. CRISE DES CHANGES). Este criza sistemului monetar din sfera relațiilor de plăți; se manifestă sub forma instabilității cursului valutar, a deprecierilor și devalorizărilor, determinate de: deficite ale balanțelor de plăți și comerciale, cheltuieli de înarmare, bugete deficitare, inflație cronică, introducerea unor restricții valutare, etc.

CUMPĂRARE DE ACOPERIRE (engl. SECURITY BUYING; fr. ACHAT DE COUVERT). Tranzacție de bursă, în valută sau în mărfuri, efectuată în scopul acoperirii unui angajament, respectiv, cumpărarea de către vînzător a ceea ce s-a obligat să livreze la o dată ulterioară (titluri, devize sau mărfuri).

CUMPĂRARE DE SUSȚINERE (engl. SUPPORT BUYING; fr. ACHAT DE SOUTENANCE). Operațiune bursieră, în care are loc o cumpărare în scopul evitării reculării cursului unui titlu (la bursă) sau al unei monede (pe piața valutară).

CUMPĂRĂTOR VOIAJOR (engl. TRAVELLER VENDEE; fr. VENDEUR VOYAGEUR). Specialist angajat al unei firme importatoare, competent să aprecieze calitatea produselor, ambalajul, procedeele de fabricație, metodele de control a calității, modul de determinare al prețurilor, care se deplasează pe piețele furnizoare și lansează comenzi ferme potrivit necesităților de aprovizionare, în limitele răspunderilor date de firma pe care o reprezintă.

CUPON (engl. COUPON; fr. COUPON). Bon atașat unui titlu și care dă dreptul la dobîndă sau dividend. Perceperea acestor venituri se face la prezentarea cuponului care se detașează de titlu; banca sau deținătorul detașează cuponul de titlu. De asemenea, se desemnează prin cupoane diversele elemente ale foii atașate la dividend (cu excepția acțiunilor americane la care perceperea dividendului este indicată prin ștampilare). Cînd clientul a depus titlurile sale într-o bancă, aceasta se însărcinează cu încasarea.

CURBĂ CUMULATIVĂ A FRECVENȚELOR (engl. FREQUENCY CUMULATIVE CURVE; fr. COURBE DES FREQUENCE CUMULEES). Ogiva (cînd seria prezintă un pronunțat accent de simetrie a distribuției frecvențelor): presupune însumarea succesivă a frecvențelor în ambele sensuri ale seriei.

CURBĂ DE FRECVENTĂ (engl. FREQUENCY CURVE; fr. COURBE DE FREQUENCE). Reprezentare grafică a densității de repartiție a unei variabile aleatoare.

CURBĂ DE INDIFERENȚĂ (engl. INDIFFERENCE CURVE; fr. COURBE D'INDIFFERENCE). Reprezentare grafică a unei serii de combinații între două grupe de cheltuieli, fiecare dînd consumatorului același nivel general de satisfacere. Panta curbei este rata de înlocuire între cele două grupe de cheltuieli reprezentate grafic: suma dintr-o grupă, necesară a înlocui o unitate din cealaltă grupă pentru a menține același nivel de satisfacere.

CURBĂ NORMALĂ (engl. NORMAL CURVE; fr. COURBE DE LA LOI NORMALE). Este curba lui Gauss-Laplace: reprezentarea grafică a repartiției normale care are forma unui clopot, în care frecvențele de apariție ale unei variabile scad pro-

porțional și simetric în raport cu frecvența maximă, care corespunde valorii centrale.

CURBĂ DE REPARTIȚIE (engl. DISTRIBUTION CURVE; fr. COURBE DE DISTRIBUTION). Este reprezentarea grafică a funcției de repartiție a unei variabile aleatoare.

CURBĂ DE SARCINĂ (engl. LOAD CURVE; fr. COURBE DE CHANGE). Curbă care reprezintă grafic variația în funcție de timp a puterii produse de o centrală electrică, de un sistem energetic sau transmise de o stație electrică (în cazul curbelor de sarcină electrică), respectiv variația debitului de căldură orar livrat în rețea de o centrală termică sau de o centrală electrică de termoficare, într-un interval de timp dat (24 ore, săptămînă, lună, trimestru, an).

CURTEA DE CONTURI (engl. AUDIT OFFICE; fr. COUR DE COMPTES). Organul suprem de control financiar și de jurisdicție în domeniul financiar și funcționează pe lîngă Parlamentul României; își exercită funcțiile în mod independent și în conformitate cu dispozițiile prevăzute în Constituție și în celelalte legi ale țării; în unitățile administrativ-teritoriale își exercită funcțiile prin camerele de conturi județene; își întocmește buget propriu, care se prevede distinct în bugetul de stat; poate să participe la activitatea organismelor internaționale de specialitate și să devină membru al acestora, poate colabora cu acestea și poate exercita, în numele lor, controlul asupra gestionării fondurilor puse la dispoziția României, dacă prin tratate, convenții sau alte înțelegeri internaționale se stabilește această competență. Curtea de Conturi se compune din: Secția de control preventiv, Secția jurisdicțională, Colegiul jurisdicțional al curții, Camerele de conturi județene și Secretariatul general. Pe lîngă Curtea de Conturi funcționează procurori financiari.

CURTIER (engl. BROKER; fr. COURTIER). Intermediar în operațiunile de bursă care înlesnește încheierea contractelor prin punerea în legătură a cumpărătorilor cu vînzătorii în comerțul internațional; nu întreține relații contractuale de durată cu partenerii.

CURTAJ. Reprezintă plata (comisionul) cuvenită agenților oficiali de bursă pentru tranzacțiile și operațiile încheiate prin intermediul lor. Comisionul cuvenit este plătit atît de cumpărător cît și de vînzător și se calculează în sumă fixă sau în premii din suma tranzacțiilor și a operațiilor efectuate.

CURS (engl. COURSE; fr. COURS). Este valoarea bursieră, sau prețul pe piață a titlurilor, devizelor sau a mărfurilor care fac obiectul unei cotări, în opoziție cu valoarea lor nominală. Cursul rezultă totdeauna din tranzacțiile efectuate între mai mulți operatori, cu excepția cursului de aplicație, la care un curtier compensează pe plan intern ordinele de cumpărare și de vînzare ale clienților săi. Cursul cerut este cel la care un cumpărător este dispus să achiziționeze un titlu sau o deviză. Cursul oferit este cel dorit de vînzător.

CURS AL ACȚIUNILOR (engl. SHARES COURSE; fr. COURS D'ACTION). Reprezintă prețul la care se vînd și se cumpără acțiunile la un moment dat.

CURS DE APLICAȚIE (engl. APPLICATION COURSE; fr. COURS D'APPLICATION). Reprezintă cursul negociat la bursă la care sînt compensate, în interiorul băncii sau la un agent de bursă, ordinele de cumpărare și de vînzare de titluri date de clienți.

CURS DE DESCHIDERE (engl. OPENING COURSE; fr. COURS D'OUVERTURE). Reprezintă primul curs negociat la o ședință de bursă. Termenul cu sens contrar este „curs de închidere".

CURS EXTREM (engl. EXTREME COURSE; fr. COURS EXTREME). Reprezintă cursul cel mai ridicat și cursul cel mai

coborît pentru un titlu, într-o perioadă determinată.

CURS FORȚAT (engl. COURSE BY FORCE; fr. COURS FORCE). Reprezintă cursul la care o monedă se schimbă în mod artificial, forțat atunci cînd nu mai este convertibilă în aur.

CURS DE INVENTAR (engl. INVENTORY COURSE; fr. COURS D'INVENTAIRE). Reprezintă cursul la care titlurile, devizele, biletele de bancă, monedele din aur, etc. Sînt trecute în bilanț.

CURS DE ÎNCHIDERE (engl. CLOSING COURSE; fr. COURS DE FERMETURE). Reprezintă ultimul curs negociat pentru un titlu dat într-o ședință de bursă. Comentariile bursiere sînt întotdeauna fondate pe cursurile de închidere.

CURS DE INTERVENȚIE (engl. INTERVENTION COURSE; fr. COURS D'INTERVENTION). Reprezintă, într-un sistem cu rate de schimb fixe, cursul superior și cel inferior între care poate oscila o monedă. Într-un sistem cu rate de schimb flotante, aceste cursuri au doar o valoare indicativă.

CURS MEDIU (engl. AVERAGE COURSE; fr. COURS MOYEN). Este cursul rezultat din media aritmetică între cerere și ofertă.

CURSURI MULTIPLE (engl. MULTIPLE COURSES; fr. COURS MULTIPLES). Sînt cursuri practicate de țările în curs de dezvoltare. Acestea practică cursuri diferite la export și la import, la încasări și la plăți necomerciale, etc., în funcție de interesul pe care îl au autoritățile valutare de a încuraja sau de a frîna unele operații externe în scopul protejării rezervelor valutare reduse, fără a prejudicia totuși realizarea programelor lor de dezvoltare economică.

CURS NEGOCIAT (engl. NEGOTIATE COURSE; fr. COURS NEGOCIE). Termen care desemnează cursul la care este încheiată o operațiune la bursă. Acest curs este înscris la cotă dacă privește o tranzacție efectuată asupra unui lot de titluri.

CURS NEOFICIAL (engl. UNOFFICIAL COURSE). Este prețul înregistrat la un moment dat pe piață de o unitate monetară, format pe baza raportului dintre cererea și oferta de monedă.

CURS OFICIAL (engl. OFICIAL COURSE; fr. COURS OFFICIEL). Este cursul stabilit de autoritatea monetară pe cale unilaterală, mai apropiat sau mai îndepărtat de raportul valoric real dintre monede, sau stabilit pe piață și recunoscut de autoritatea valutară.

CURS PLĂTIT (engl. PAYED COURSE; fr. COURS PAYEE). Este cursul la care un lot de titluri a trecut dintr-o mînă în alta.

CURS DE REVENIRE (BRUT) (engl. GROSS EXCHANGE RATE; fr. COURS DE REVIENT (BRUT)). Reprezintă un raport între prețul intern și prețul extern.

La export acest indicator arată cheltuiala internă cu care se obține prin export fiecare unitate valutară; se calculează ca raport între prețul intern complet de export și prețul extern, exprimate în valută, ambele considerate franco-frontiera țării exportatoare.

$$C_{re} = \frac{P_i + CC}{P_e}$$ unde:

C_{re}= cursul de revenire brut la export

P_i= prețul produsului pe piața internă, exprimat în lei

CC = cheltuieli de circulație pînă la frontieră exprimate în lei

P_e= prețul în valută al mărfii exportate, la frontieră.

Operațiunea la export este considerată eficientă dacă: C_{re} este mai mic sau egal cu C_S (cursul de schimb oficial).

La import, cursul de revenire exprimă prețul obținut pe piața internă pentru fiecare unitate valutară la import; se calculează ca raport între prețul de facturare intern în

lei și prețul de cumpărare extern în valuta contractată.

$$C_{ri} = \frac{P_i - T_i}{P_f}$$ unde:

Cri= cursul de revenire brut la import

Ti = taxele de import plătite pentru marfa importată, exprimate în lei

Pf = prețul de import, exprimat în valută, la frontieră.

Operațiunea de import se consideră eficientă, cînd Cri este mai mare sau egală cu Cs.

CURS DE REVENIRE AL APORTULUI VALUTAR (engl. REVENUE COURSE OF THE CURRENCY CONTRIBUTION; fr. COURS DE RETOUR DE LA CONTRIBUTION DES DEVISES). Indicator care exprimă valorificarea forței de muncă (manopera) încorporată într-un produs exportat. Se calculează potrivit formulei:

$$CA = \frac{CIL}{AV}$$

unde:

CIL = cheltuieli interne nemateriale (valoarea în lei a manoperei și a cheltuielilor de regie necesare) în lei;

AV = aportul valutar.

CURS DE REVENIRE AL PRODUSELOR (engl. REVENUE COURSE OF THE PRODUCTS; fr. COURS DE RETOUR DES PRODUITS). Reprezintă costul în lei al unei unități valutare la un produs sau o grupă de produse. El permite compararea volumului de muncă socială națională materializată în produsul de export cu suma valutei care se încasează prin vînzarea produsului respectiv pe piața externă. Se calculează ca un raport între prețul intern complet de export al produsului (PI) exprimat în lei și prețul extern obținut pe produs (PE) exprimat în valută străină, formula fiind:

$$CR = \frac{PI}{PE}$$

CURS LA TERMEN (FORWARD) (engl. COURSE ON TERM; fr. COURS A TERME). Curs de bursă sau pentru tranzacțiile de valută care prevăd livrarea valutei și primirea contravalorii ei pe bază de negociere pentru o operație la termen. El se stabilește în ziua încheierii tranzacției ca un preț preconizat a se realiza. Fiind un preț trecut în contract, evident, el se respectă, indiferent de nivelul cursului zilei de lichidare.

CURS TRAS LA SORȚI (engl. DRAWING ODDS COURSE; fr. COURS TIRE AU SORT). Reprezintă cursul realizat atunci cînd sînt mai mulți cumpărători pentru un singur vînzător și invers, din care cauză, cantitatea de atribuire (execuția parțială sau integrală a unui ordin de bursă) este insuficientă. În cotă, acest curs este urmat de litera „T". Un curs poate să fie tras la sorți, de exemplu, atunci cînd, la o ședință de bursă, un vînzător lansează pe piață un lot de acțiuni pe care mai mulți cumpărători doresc să le achiziționeze la același curs. Într-un asemenea caz, un aparat electronic trage la sorți pe cel care este autorizat să încheie operațiunea cu vînzătorul.

CURS VALUTAR (engl. RATE OF EXCHANGE; fr. COURS DES DEVISES /PARITE). Reprezintă prețul unei valute străine exprimat în moneda unei țări, care se stabilește fie de stat (curs valutar oficial), fie pe piață (curs valutar al pieței). Cursul valutar al pieței fluctuează în jurul cursului oficial, în funcție de cererea și oferta pe piața pentru valuta străină, determinată îndeosebi, de situația balanței de plăți față de țara în cauză.

CURS LA VEDERE (SPOT) (engl. COURSE ON VIEW; fr. COURS A VUE). Este cursul zilei în care se încheie tranzacția de vînzare-cumpărare de valută, curs la care se și lichidează tranzacția în aceeași zi, sau cel mai tîrziu după 48 ore, cînd se procedează la predarea-primirea sumelor cuvenite.

CURSURI UNICE (engl. UNIQUE COURSES; fr. COURS UNIQUE). Sînt practicate de țări cu o economie dezvoltată și se aplică pentru toate felurile de operații cu străinătatea. Ele asigură o apreciere mai

corectă a eficienței economice a operațiilor respective, deoarece reprezintă un punct fix de referință.

CUSTODIE GLOBALĂ (engl. GLOBAL CUSTODIE; fr. SURVEILLANCE GLOBALE). Este un produs financiar, respectiv un serviciu prestat de bănci sau agenți financiari. Prin ceea ce reprezintă custodia globală este de fapt ea însăși o expresie și o modalitate de aprofundare și de extensie a tendinței generalizate de globalizare a piețelor de capital mondiale.

D

DAF. Vezi INCOTERMS.

DARE DE SEAMĂ CONTABILĂ (engl. ACCOUNT REPORT; fr. RAPPORT COMPTABLE). Document întocmit într-o formă strict determinată, pe baza evidenței contabile prin care, potrivit dispozițiilor legale, o unitate este obligată să raporteze periodic organelor financiare modul în care au fost gestionate resursele agentului economic.

DARE DE SEAMĂ STATISTICĂ (engl. STATISTICAL REPORT; fr. RAPPORT STATISTIQUE). Vezi RAPORT STATISTIC.

DATĂ CERTĂ (engl. SURE DATE; fr. DATE SURE / CERTAINE). Data calendaristică de la care, existența unui înscris sub semnătură, indiferent dacă a fost datat sau nu de către părți, nu mai poate fi contestată de către terțe persoane; pentru aceștia data certă constituie data reală a actului în cauză.

DATORIE (CREANȚĂ PASIVĂ) (engl. DEBT; fr. DETTE). Obligație care rezultă dintr-o relație contractuală sau din lege. În practică aceasta îmbracă formele:

- unei sume de bani ori cantități de mărfuri sau servicii, datorate de un individ sau grup altei persoane fizice sau juridice;
- unei obligații asumate de către o persoană (debitor) față de o altă persoană (creditor) atestată într-un raport juridic privind restituirea la un anumit termen a unei sume de bani sau bunuri, prestarea unor lucrări, servicii etc.

DATORIE ARIERATĂ (engl. BACKWARD DEBT; fr. DETTE ARRIEREE). Datorie, inclusiv dobînda aferentă, neplătită la timp de către persoana care a efectuat împrumutul.

DATORIE CONSOLIDATĂ (engl. STRENGTHENED DEBT; fr. DETTE CONSOLIDE). Datorie pe termen lung a unui stat sau a unei colectivități publice, sub formă de împrumuturi pe termen lung (obligațiuni).

DATORIE EXTERNĂ (engl. EXTERNAL DEBT; fr. DETTE EXTERIEURE). Semnifică un indicator economic care exprimă un împrumut în străinătate contractat de către persoane publice, persoane fizice sau juridice.

Are mai multe sensuri: datorie externă brută, datorie externă în sensul Băncii Mondiale și a celorlalte instituții din sistemul țării, datorie externă netă.

DATORIE EXTERNĂ BRUTĂ (engl. GROSS EXTERNAL DEBT).

- **în sens larg** - reprezintă sumele de bani și alte valori pe care rezidenții unei

țări, persoane fizice și juridice, le datorează străinătății, la un moment dat. Aceasta este o interpretare exhaustivă, fără aplicabilitate practică, deoarece este extrem de dificilă inventarierea tuturor obligațiilor față de străinătate și, în plus, nu toate acestea sînt exprimate valoric, nu toate au termene precise de achitare sau au termene fie prea scurte, fie prea lungi;

- **în sens restrîns** - cuprinde obligațiile bănești față de străinătate, cu următoarele excepții: creditele pe termen scurt (sub un an); investițiile străine directe, care nu au stabilite termene de rambursare sau lichidare; ajutoarele cu caracter nerambursabil; împrumuturile externe cu o perioadă de grație de 10 - 15 ani sau mai mare; împrumuturi acordate de unii creditori externi sucursalelor, filialelor sau altor reprezentanțe ale acestora în condiții mai avantajoase decît cele practicate pe piața mondială; creditele contractate de persoane fizice sau juridice negarantate de autoritățile competente.

DATORIE EXTERNĂ ÎN INTERPRETAREA BĂNCII MONDIALE ȘI A CELORLALTE INSTITUȚII DIN SISTEMUL ȚĂRII. Cuprinde sume datorate unor creditori publici și privați, în valută străină, bunuri sau servicii cu o perioadă de rambursare mai mare de un an, sume datorâte de persoane private, dar garantate de o autoritate publică.

DATORIE EXTERNĂ NETĂ (engl. NET EXTERNAL DEBT; fr. DETTE EXTERIEURE NET). Cuprinde diferența dintre activele publice și private ale rezidenților unei țări în străinătate (disponibilități valutare, împrumuturi acordate, investiții directe, titluri, diverse alte creanțe și valori) și activele deținute de rezidenți străini în țara considerată, respectiv împrumuturi primite de la guverne, agenții guvernamentale și alte entități publice, credite primite de la bănci private, organisme financiare și alți creditori, investiții de capital, titluri, disponibilități valutare și alte valori aparținînd unor persoane publice sau private străine.

Cuantumul datoriei externe diferă, evident, în funcție de modul în care se determină, bruto sau neto, și de sensul atribuit acestei noțiuni de cel care o folosește.

În legătură cu datoria externă a unei țări, se folosesc diverși indicatori care reflectă gradul de îndatorare față de străinătate.

Gradul de îndatorare al unei țări față de străinătate se exprimă cu ajutorul mărimii absolute a datoriei externe, al mărimii medii a datoriei respective pe un locuitor și al raportului dintre datoria externă și venitul național (produsul intern brut).

DATORIE PUBLICĂ (engl. PUBLIC DEBT; fr. DETTE PUBLIQUE).

1. Gradul de îndatorare al țării, la un moment dat și se determină prin raportarea volumului datoriei publice la venitul național (produsul intern brut). Acest indicator arată în ce măsură valoarea nou creată într-un an este grevată de datoria publică.

În funcție de modul de procurare al resurselor financiare aferente acoperirii datoriei publice, aceasta are un caracter intern sau extern. Cu cît ponderea datoriei externe, în totalul datoriei publice este mai mare, cu atît gradul de dependență economică și financiară a țărilor respective față de străinătate este mai ridicat. Cheltuielile cu rambursarea împrumuturilor scadente și plata dobînzilor aferente constituie o povară grea pentru țările în curs de dezvoltare;

2. Suma totală datorată de către stat, ca urmare a obținerii unor împrumuturi interne și externe. Se exprimă în monedă națională sau valută străină, potrivit locului unde a fost contractat împrumutul și a condițiilor impuse în prospectul împrumutului;

3. Totalitatea sumelor împrumutate de administrația publică centrală, de unitățile administrativ - teritoriale și de alte entități publice, de la persoane fizice sau juridice pe piața internă și străinătate și rămase de rambursat, la un moment dat. În măsura în care se ține seama de deprecierea (sau aprecierea) suferită în timp de moneda respectivă, acest indicator face posibilă studierea dinamicii datoriei publice și, pe această

bază, desprinderea tendinței înregistrate de aceasta în perioada considerată.

DATORIE PUBLICĂ CONSOLIDATĂ (engl. PUBLIC CONSOLIDATION DEBT; fr. DETTE PUBLIQUE CONSOLIDEE). Cuprinde datoriile statului provenite din împrumuturile pe termen mijlociu și lung. Este partea din datoria publică care se amortizează anual; reprezintă anuitatea.

DATORIE PUBLICĂ FLOTANTĂ (engl. PUBLIC LOATHING DEBT; fr. DETTE PUBLIQUE FLOTTANTE). Cuprinde datoriile statului din împrumuturi pe termen scurt, formate din bonuri de casă sau de tezaur.

DAUNĂ (în asigurări) (engl. DAMAGE (in insurance); fr. DOMMAGE (en assurance)). Prejudiciul material cauzat asiguratului prin vătămarea sau distrugerea bunurilor asigurate, datorită calamităților naturii, accidentelor sau altor riscuri.

DAUNE - INTERES (engl. DAMAGE - INTEREST; fr. PERTE - INTERET).

1. Compensare sau despăgubire bănească pentru repararea unui prejudiciu care a fost provocat;

2. Reprezintă echivalentul în bani primit de cumpărător, destinat să repare prejudiciul suferit, ca urmare a livrării unor mărfuri necorespunzătoare calitativ sau neprimirii mărfurilor de la vînzător. Pentru reducerea pierderilor, cumpărătorul, în urma unei reclamații, are dreptul să ceară executarea contractului, o reducere de preț sau să declare contractul reziliat.

DDP. Vezi INCOTERMS.

DDU. Vezi INCOTERMS.

DEBIT (engl. DEBIT; fr. DEBIT).

1. Datoria unei persoane fizice sau juridice creditate;

2. Coloana din partea stîngă a unui cont, în care se înscriu elementele și sporurile de activ și respectiv, reducerile de pasiv.

DEBITOR (engl. DEBTOR; fr. DEBITEUR).

1. Persoană fizică sau juridică care primește din partea altor persoane (creditor) bunuri economice sau anumite sume de bani avînd obligația de a le restitui la scadență, plătind în plus și o sumă de bani.

În relațiile economice, înseamnă o persoană fizică sau juridică care datorează unei alte persoane fizice sau juridice numită creditor, anumite sume de bani provenite din livrări de mărfuri, executări de lucrări, prestări de servicii sau alte activități, obligîndu-se să le restituie la o anumită dată, numită scadență.

Debitorul poate fi:

- debitor ipotecar - în care caz garantarea plății unei sume de bani se face printr-o ipotecă asupra unui bun imobil;
- debitor de regres - este persoana care, ca urmare a unei cambii își ia obligația de a garanta realizarea unei prestații sau efectuarea unei plăți de care este ținut trasul ca debitor cambial principal și care, pe această bază, poate fi urmărit de către creditorul cambial pentru executarea acestuia, dacă la scadență obligantul principal refuză plata respectivă, avînd în vedere că obligația lui de plată nu are caracter de garanție (situația în care se află trăgătorul, giranții și avaliștii lor);
- debitor urmărit - este persoana față de care a început urmărirea executării silite a obligației de plată respective.

În cazul în care apare o stare de insolvabilitate la un debitor care nu este comerciant, această situație se numește deconfitură.

2. Soldul unui cont contabil în situația în care totalul sumelor înscrise pe debitul contului depășește totalul sumelor înscrise pe credit, purtînd denumirea de sold debitor.

DEBITORI (engl. DEBTORS; fr. DEBITEURS). Postul din bilanțul bancar care regrupează toate creditele și avansurile acordate clientelei (deci fără activele în bancă).

DEBITORI SOLIDARI (engl. SOLIDAR DEBTORS; fr. DEBITEURS SOLIDAIRES). Sînt acei debitori care declară că se obligă, astfel încît fiecare dintre ei este ținut față de creditor pentru întreaga datorie. Creditorul poate, la alegerea sa, să ceară tuturor debitorilor solidari, sau numai unuia dintre ei, executarea integrală sau parțială a obligației.

DEBUȘEURI (engl. OUTLETS; fr. DEBOUCHES). Pentru întreprindere (agent economic) este situația în care aceasta are posibilitatea de a vinde toată producția sa.

DECIZIE (engl. DECISION; fr. DECISION). Proces rațional de alegere a unei soluții, a unei linii de acțiune dintr-un număr oarecare de posibilități cu scopul de a ajunge la un anumit rezultat. Pe un plan mai general, decizia este forma de omologare socială a unei acțiuni, act al unui organ de conducere, prin care se stabilesc anumite măsuri pentru soluționarea unei probleme.

DECIZIE ECONOMICĂ (engl. ECONOMIC DECISION; fr. DECISION ECONOMIQUE). Un act de conducere prin care se realizează adoptarea unei hotărîri privind declanșarea unei activități economice, extinderea, restrîngerea sau lichidarea acesteia, stabilirea unor măsuri legate de desfășurarea proceselor de aprovizionare, producție și desfacere a bunurilor economice, executarea unor investiții sau cooperarea cu alți agenți economici. Aceste decizii se fundamentează pe calcule economice, care țin seama de o serie de costuri, prioritare fiind cele de natură economică, în speță: profitul.

DECLARANT VAMAL (engl. CUSTOM DECLARANT; fr. DECLARENT DOUANIER). Persoană fizică sau juridică, importatoare sau exportatoare de mărfuri care prezintă la vamă o declarație pentru mărfurile pe care le are, solicitînd și primind de la organele vamale permisul de descărcare sau de încărcare a mărfurilor, după caz.

DECLARAȚIE VAMALĂ (engl. CUSTOM DECLARATION; fr. DECLARATION DOUANIERE). Document obligatoriu care se întocmește de importatori sau exportatori, în numărul de exemplare cerut de reglementările în vigoare, pe un formular imprimat al vămii. În document trebuie să se prevadă originea, natura, felul, cantitatea, greutatea sau numărul de bucăți al mărfurilor exportate sau importate. Documentul vamal este însoțit de scrisoarea de trăsură (conosament) și de factura originală. Pe baza documentelor vamale se face verificarea mărfurilor de către agenții vamali, în fața declaranților sau împuterniciților acestora, iar în cazul constatării unor diferențe se aplică prevederile legii.

La declarația vamală se anexează, de asemenea, certificatul de origine al mărfii, certificate sanitare, veterinare sau fitosanitare, după caz. Declarația vamală conține și date necesare pentru calculul taxelor vamale.

DECONTARE (engl. SETTLEMENT; fr. DECOMPTE). Operație care constă în efectuarea de încasări, pe această bază avînd loc lichidarea obligațiilor de plată prin intermediul conturilor deschise la bănci, fără bani în numerar, respectiv prin efectuarea de viramente dintr-un cont în altul. În practica bancară se folosesc două feluri de decontări:

- interne - sînt operațiuni efectuate în interiorul țării prin intermediul băncilor, din conturile agenților economici și al persoanelor fizice, pentru stingerea unor obligații bănești care intervin între titularii de conturi;
- internaționale - reprezintă plăți internaționale, rezultate din obligațiile bănești ale unor țări față de altele, ca urmare a relațiilor lor economice, sociale, culturale și politice. Pot fi bilaterale sau multilaterale și se efectuează, în marea lor majoritate, fără numerar, prin participarea băncilor care întrețin relații reciproce de corespondent.

România folosește cu toate țările cu care are relații economice pentru operațiuni comerciale următoarele forme de decontare:

- creditul documentar, în cele două variante - scrisoare de credit comercială și acreditivul documentar;
- incasso-ul documentar și ordinul de plată (simplu sau contra documentelor de natură comercială).

Pentru operațiunile necomerciale se utilizează: scrisoarea de credit (simplă și circulară); ordinul de plată (simplu sau contra documente necomerciale); acreditivul simplu (de plată); cartea de credit etc.

DEDUCERE A DOBÎNZII (engl. INTEREST DEDUCTION; fr. DEDUCTION D'INTERET). Reducerea operată asupra dobînzii care remunerează un depozit de economii, dacă a fost efectuată o prelevare fără ca preavizul convenit să fi fost observat (respectat).

DEDUCȚIE (engl. DEDUCTION; fr. DEDUCTION). Metodă de raționament a principalelor fapte, de la general la particular. Este o metodă care începe cu investigarea principalilor factori care influențează o categorie de fenomene.

DEFICIT (engl. DEFICIT; fr. DEFICIT). Dezechilibru financiar care constă din depășirea încasărilor (veniturilor) de către cheltuielile (plățile) efectuate de agenții economici. La nivelul țării, pentru echilibrare, se apelează în anumite situații la emisiuni suplimentare sau împrumuturi. Poate fi definit și ca lipsă de materii prime, energetice, bunuri, resurse bănești, datorită faptului că cererea depășește oferta.

DEFICIT AL BALANȚEI DE PLĂȚI (SOLD PASIV) (engl. DEFICIT OF PAYMENTS BALANCE; fr. DEFICIT DE LA BALANCE DES PAIEMENTS). Este fenomenul care se produce cînd plățile depășesc încasările valutare în relațiile unei țări cu celelalte, la un moment dat.

Starea de deficit a balanței de plăți externe determină o reducere a încrederii posesorilor de bani în economia emitentă; economia în cauză nu poate onora piața internațională cu produse competitive la nivelul plăților spre exterior, sumele de bani aflate în exterior riscînd să nu mai fie acoperite cu bunuri.

DEFICIT AL BALANȚEI COMERCIALE (SOLD PASIV) (engl. BALANCE OF TRADE DEFICIT; fr. DEFICIT DE LA BALANCE COMMERCIALE). Situația în care valoarea importului depășește pe cea a exportului, la un moment dat.

DEFICIT BUGETAR (engl. BUDGETARY DEFICIT; fr. DEFICIT BUDGETAIRE). Acea parte a cheltuielilor bugetare care nu poate fi acoperită din veniturile bugetare.

DEFLAȚIE (engl. DEFLATION; fr. DEFLATION).

1. Este situația opusă inflației. Rezultă din scăderea puterii de cumpărare, deci a cererii determinată de o ofertă excedentară. Pentru restabilirea echilibrului între cerere și ofertă, prețul ar trebui să scadă.

Deflația influențează moneda și politica de credit:
- în domeniul monetar: se diminuează numărul biletelor de bancă;
- în domeniul bugetar: are loc creșterea impozitelor și taxelor care antrenează reducerea veniturilor;
- în domeniul financiar: are loc o restricție a creditelor, cresc taxele de scont.

O situație de deflație poate să amîne o situație de criză, dar acest lucru este foarte rar.

2. Reprezintă ansamblul de măsuri economice și financiare stabilite în scopul lichidării sau atenuării unei stări inflaționiste, în cadrul economiei unei țări. În stabilirea unor astfel de măsuri economice se cere să se pornească de la cauzele care au condus la inflație. Astfel, în cazul în care surplusul de resurse monetare s-a format prin emisiuni artificiale de hîrtie - monedă, se recurge la retragerea din circulație a unei cantități de hîrtie - monedă, care se distruge prin ardere. În cazul cînd volumul mijloacelor de circulație crește, ca urmare a creșterii volumului de credit bancar, se stabilesc măsuri pentru reducerea creditului prin majorarea

dobînzilor. Măsurile enunțate pot contribui la lichidarea inflației, însă, pe de altă parte, pot conduce și la încetinirea ritmului de dezvoltare economică, pe o anumită perioadă de timp.

DELCREDERE (engl. GUARANTEE / PLEDGE). Garanție pe care o primesc vînzătorii, în comision, de la o bancă, în temeiul unui contract de garanție încheiat în acest scop împotriva riscului de insolvabilitate a cumpărătorilor, avînd în vedere că aceștia nu poartă răspunderea pentru situația de insolvabilitate a clienților cumpărători.

DELEGARE (engl. DELEGATION; fr. DELEGATION).

1. Reprezintă actul care constă în atribuirea temporară de către un cadru de conducere a uneia dintre sarcinile sale de serviciu unui subordonat, însoțit și de competență și responsabilitate corespunzătoare;

2. Este o împuternicire scrisă dată unei persoane fizice, de către o altă persoană fizică sau juridică, pentru a soluționa unele probleme economice, sociale, financiare etc., în interesul persoanei care a dat împuternicirea.

DELIVERY PRICE Prețul fixat de casa de clearing pentru facturarea livrărilor, în executarea în natură a unui contract de bursă dar și prețul la care contractul de bursă este decontat cu ocazia livrării.

DEMARAJ (engl. STARTING; fr. DEMARRAGE). Situația de trecere a economiei unei țări, în ansamblu sau pe ramuri, de la starea de stagnare la cea de înviorare, în care se depășește nivelul de activitate anterior și se intră într-un proces evolutiv ascendent; în sens general, semnifică începerea unui anumit proces economic (de exemplu: demaraj al creșterii economice, demaraj al retehnologizării etc.).

DEMOGRAFIE (engl. DEMOGRAPHY; fr. DEMOGRAPHIE). Este știința al cărei obiect de studiu este populația umană sub aspectul numărului, structurii pe vîrstă, sex, teritoriu etc.

DEPONENT (engl. DEPOSITOR; fr. METTRE EN DEPOT). Este persoana care, în baza unui contract de depozit încheiat, de regulă, cu o bancă, încredințează depozitarului spre păstrare un bun mobil, cu obligația acestuia de a-l restitui în natură în schimbul plății unei anumite sume de bani corespunzătoare.

DEMONETIZARE. Decizia unei bănci centrale care suprimă puterea liberatorie a unui bilet de bancă sau a unei monede metalice. Aurul a fost mult timp instrumentul de plată utilizat între băncile centrale. Primul pas spre demonetizarea lui a fost făcut în 1968, cînd acestea din urmă au renunțat să intervină pe piața liberă a aurului.

DEPORT (engl. BACKWARDATION; fr. DEPORT).

1. La bursă, reprezintă un raport al speculatorului de bursă „a la baisse" (scădere), cînd acesta vinde valori fără acoperire în condițiile în care cursul valorilor nu a scăzut, el menținîndu-și situația de baisse-ist pentru o viitoare lichidare în speranța scăderii apropiate a cursului valorilor vîndute, prin cumpărarea imediată, de la o altă persoană numită reporter, a acelor hîrtii de valoare, pe un curs ridicat. Persoana care a vîndut aceste hîrtii de valoare a realizat un cîștig, deoarece a vîndut și predat, în aceeași zi, valorile respective la un preț mai ridicat, cumpărîndu-le la un preț și urmînd să le primească, din nou, peste un anumit termen. Diferența dintre prețul de vînzare și cel de răscumpărare reprezintă deportul și constituie un profit pentru împrumutătorul hîrtiilor de valoare, iar speculatorul baisse-ist care la prima lichidare a suportat pierderea deportului, a socotit să obțină totuși profit (dacă se vor realiza prevederile sale prin scăderea cursului), ceea ce s-a întîmplat la lichidarea deportului. În final, față de sumele plătite de speculatorul baisse-ist, acesta a încasat sume mai mari, obținînd un beneficiu, ca urmare a unui de-

port însemnat, încasat pentru hîrtiile de valoare împrumutate;

2. În domeniul valutar, prin deport se înțelege minusul de valoare al cursului la termen în raport cu cursul la vedere sau a cursului la vedere în raport cu paritatea unei monede. Termenul sinonim este disagio.

DEPOZIT (engl. WAREHOUSE / DEPOSIT; fr. DEPOT). Este o noțiune care definește:

1. Din punct de vedere tehnic: o clădire construită special, cu dotări specifice și amenajări corespunzătoare pentru păstrarea și conservarea resurselor materiale;

2. Din punct de vedere economic: stocurile de materiale, produse, piese etc., acumulate de agenți economici, într-o anumită perioadă, pentru a fi date în consumul productiv sau personal, în perioada următoare;

3. Din punct de vedere financiar - bancar: suma de bani, valută sau hîrtii de valoare, obiecte prețioase, depuse în cont sau spre păstrare la bănci, cu sau fără stipulație de dobîndă, pe numele unei persoane fizice sau juridice, care poate dispune de sumele respective după nevoile ei și care se pot restitui, în orice moment, la cererea deponentului.

Pentru primirea în depozit a unor obiecte de valoare, banca încasează de la deponent o taxă.

DEPOZIT CONJUNCT (engl. CONJUNCTIVE DEPOSIT; fr. DEPOT CONJONCTIF). Depozit colectiv de titluri ale mai multor clienți ai unei bănci. Fiecare titular are dreptul de a dispune singur de depozit.

DEPOZIT FIDUCIAR (engl. FIDUCIARY DEPOSIT; fr. DEPOT FIDUCIAIRE). Este acel depozit constituit din titluri sau alte obiecte și valori provenind de la doi sau mai mulți mandatari pentru a fi remise în anumite condiții bine determinate unuia dintre mandatari sau unui terț.

DEPOZIT GLOBAL (engl. GROSS / TOTAL DEPOSIT; fr. DEPOT GLOBAL / TOTAL). Depozit care asigură păstrarea unor titluri fungibile de către o bancă într-un oficiu de depozit central. Titlurile fiind clasificate pe categorii, clienții sau băncile nu au dreptul decît la numărul de titluri pe care îl depun, fără a putea să pretindă un număr de ordine sau altul.

DEPOZIT LA TERMEN (engl. DEPOSIT ON TERM; fr. DEPOT A TERME). Este constituit din fonduri pe termen scurt sau mediu depuse într-o bancă, pentru o perioadă fixată dinainte, de un client sau de o bancă terță. Aceste depozite prezintă pentru bancă avantajul de a nu apăsa asupra ei riscul de retragere imprevizibilă pe care îl prezintă depozitele la vedere. Din acest motiv, depozitele la termen sînt remunerate corespunzător. Există mai multe categorii de depozite la termen:

1. Cu scadență fixă (sau la termen), desemnînd acele depozite care sînt imobilizate de client pe o perioadă determinată și precizată dinainte;

2. Cu preaviz, care sînt acele depozite care pot fi deblocate la inițiativa clientului, dar după o perioadă de timp convenită între decizia de retragere și retragerea propriu-zisă.

DEPOZIT ÎNCHIS (engl. CLOSED / RESERVED DEPOSIT; fr. DEPOT FERME). Depozit de valori (dosare, tablouri etc.) remise băncii, ambalate și sigilate. Banca nu face decît să le păstreze într-un loc sigur, fără a le gira.

DEPOZIT DE TITLURI (engl. DEPOSIT OF TITLES; fr. DEPOT DE TITRES). Depozit constituit din titluri depuse într-o bancă, aceasta încărcîndu-se cu lucrările administrative (încasarea cupoanelor, schimbarea portofoliului, avizarea majorărilor de capital etc.). Băncii i se poate remite un mandat de administrare (gestiune de avere), în scopul gerării portofoliului în cele mai bune condiții.

DEPOZIT LA VEDERE (engl. DEPOSIT AT SIGHT; fr. DEPOT A L'EXPOSER). Reprezintă acel depozit constituit într-o bancă din fonduri disponibile în orice moment, adică fără preaviz. Aceste depozite provin, fie de la persoane fizice care le păstrează în vederea consumului și economisirii, fie de la persoane juridice care își depun în bancă trezoreria sub forma contului de depozit și a contului curent. În schimbul serviciilor pe care le face clientului și al riscurilor pe care le suportă din cauza lichidității acestor servicii, banca percepe dobîndă și comisioane.

DEPOZITAR (engl. DEPOSITORY; fr. DEPOSITAIRE). Acea persoană fizică sau juridică, care în baza unui contract de depozit primește un bun mobil de la deponent, cu obligația de păstrare și restituire în natură, în schimbul plății unei taxe convenite cu acesta.

DEPOZITE BANCARE (engl. BANKING WAREHOUSES; fr. DEPOTS BANCAIRES). Sînt fonduri depuse într-o bancă de alte bănci, în opoziție cu fondurile clientelei.

DEPOZITE DE ECONOMII (engl. SAVINGS WAREHOUSES; fr. DEPOTS DES ECONOMIES). Sînt depozite pe librete și în conturi de economii sau de depozite, precum și obligațiuni de casă.

DEPRECIERE (engl. DEVALUATION; fr. DEVALORISATION).

1. Din punct de vedere fizic, reprezintă diminuarea sau pierderea unor calități ale produsului, față de situația inițială, anterioară trecerii în consum sau utilizare;

2. Din punct de vedere financiar, reprezintă volumul amortizărilor vărsate și valoarea rămasă neamortizată încă.

DEPRECIERE MONETARĂ (engl. MONETARY DEVALUATION; fr. DEVALORISATION MONETAIRE). Diminuarea sau scăderea valorii monedei naționale privind puterea de cumpărare, situație reflectată în creșterea prețurilor pe piață ca urmare a politicii inflaționiste și a dezechilibrului de lungă durată a balanței de plăți externe. Deprecierea monetară poate apărea față de mărfuri, servicii sau alte categorii de valori materiale sau față de aur.

Se întîlnesc:

- depreciere monetară generală, cînd cresc prețurile la toate mărfurile și tarifele pentru servicii;
- depreciere monetară internă, cînd are loc într-o singură țară, fiind generată de inflație, respectiv, de existența unei mase mari de bani în circulație, în disproporție cu nevoile reale ale economiei și cu efectele economice și sociale negative, îndeosebi, reducerea accentuată a veniturilor populației și scăderea nivelului de trai al acesteia;
- depreciere monetară externă, cînd se apreciază în raport cu valuta străină, fiind în realitate consecința deprecierii monetare interne.

Deprecierea monetară poate fi interzisă cînd procesul se desfășoară într-o singură țară și este provocată de inflație, deci de existența unei mase excesive de bani în circulație, în disproporție cu nevoile reale ale economiei, cu efectele economice și sociale importante, cu reducerea veniturilor reale ale populației.

În relațiile externe, deprecierea monetară este concretizată prin micșorarea cursului valutei naționale, în raport cu alte valute, ca urmare a deficitului balanței de plăți externe.

DEPUNERE (engl. DEPOSITION; fr. DEPOT).

1. Încredințarea unei sume de bani sau a unei valori care poate fi transformată în bani (cecuri, cambii, bilete la ordin, obligațiuni etc.) de către un depunător la o bancă;

2. O plată prealabilă pentru import, depuneri ale importatorilor în contul organelor vamale, a unei cote în valută din contravaloarea viitorului import, nepurtătoare de dobînzi, adeseori cu cel puțin 6 luni înaintea efectuării importului respectiv.

Depunerile pot fi:

- „la vedere", pentru o perioadă nedeterminată, deponenții putînd să le retragă în orice moment;
- „la termen", cu posiblilitatea de retragere după o perioadă determinată de timp.

Pentru depunerile de bani atît „la vedere" cît și „la termen" banca plătește dobîndă.

DEQ. Vezi INCOTERMS.

DEREGLEMENTARE (engl. UNSETTLEMENT; fr. DEREGLEMENTATION). Ansamblu de măsuri de liberalizare a dispozițiilor care împiedică jocul liber al concurenței pe piețele financiare

DES. Vezi INCOTERMS.

DESCHIDERE A ACREDITIVULUI (engl. OPENING A LETTER OF CREDIT; fr. OUVERTURE D'UN ACCREDITIF). Operațiune prin care unitatea bancară care deservește pe plătitor rezervă o anumită sumă din contul acestuia, pe baza cererii înaintate de el, sumă din care se efectuează plățile în favoarea furnizorului.

DESCHIDERE DE CREDITE (engl. OPENING OF CREDITS; fr. OUVERTURE DES CREDITES). Convenție prin care o unitate bancară se angajează să pună la dispoziția unui client, persoană fizică sau juridică, în condiții convenite, la cererea acestora și în urma unor negocieri, a unor sume de bani precizate, și pentru un timp determinat.

DESCHIDERE LA PUBLIC (engl. OPENING TO PUBLIC; fr. OUVERTURE A PUBLIC). Acea situație în care pentru a-și lărgi baza de fonduri proprii, o întreprindere plasează acțiuni, bonuri de participații etc. în public. Ea devine astfel, o societate deschisă publicului.

DESCOPERIRE (engl. DISCOVERY; fr. DECOUVERTE). Un cont prezintă o descoperire atunci cînd titularul său a efectuat prelevări superioare activului existent sau limitei de credit acordate. Clientul beneficiază astfel de o facilitate de casă.

DESFACERE (engl. SALE; fr. ECOULEMENT). Activitatea de livrare, transmitere către beneficiari a bunurilor de către deținătorul lor (furnizor, angrosist).

DESINFLAȚIE (engl. DISINFLATION; fr. DESINFLATION). Stadiu intermediar între inflație și deflație și presupune înlăturarea presiunii inflaționiste asupra economiei pentru a menține valoarea unității monetare. Dacă măsurile guvernului pentru a atinge acest scop merg prea departe, rezultatul poate fi deflația.

Desinflația este atinsă prin restricționarea cheltuielilor consumatorilor, metodele incluzînd controlul calculului valorilor, crearea surplusului bugetar, creșterea ratelor de dobîndă și a restricțiilor de credit.

DESPĂGUBIRE (engl. COMPENSATION (IN INSURANCE). Fr. DEDOMMAGEMENT (EN ASSURANCES). Suma pe care asiguratorul o plătește asiguratului în cazul producerii daunei, dacă sînt îndeplinite condițiile stabilite.

DETENTOR AL CAMBIEI (fr. DETENTEUR DE LA LETTRE DE CHANGE). Este persoana care are dreptul să ceară protestul de neacceptare a cambiei sau biletului la ordin. Protestul constă dintr-un act solemn, autentic, prin care se constată neacceptarea, care se scrie pe cambia originală, pe duplicate, copii etc., sau pe o hîrtie separată și se face la domiciliul trasului.

DETURNARE (engl. EMBEZZLEMENT; fr. DETOURNEMENT). Operație prin care se dă unor fonduri bănești altă destinație decît cea prevăzută legal.

DEVALORIZARE (engl. DEVALUATION; fr. DEVALUATION). Reducerea oficială a valorii unei monede naționale față de etalonul în care este exprimată; se folosește numai în condițiile cursurilor de schimb

fixe, însemnînd reducerea parității. În condițiile cursurilor de schimb flotante, noțiunea de devalorizare este înlocuită, în sens restrîns, cu cea de depreciere valutară.

Devalorizarea poate fi:

- fățișă, cînd banii de hîrtie se schimbă pe bani de metal în proporție inferioară sumei înscrise pe banii de hîrtie;
- camuflată, cînd banii de hîrtie se schimbă în proporție de 1/1 cu noi semne bănești, dar al căror conținut aur a fost însă micșorat.

Devalorizarea conduce la reducerea puterii de cumpărare a populației și a nivelului de trai, în schimb, mărește capacitatea de concurență pe plan mondial a țării respective.

DEVER (engl. TURN - OVER; fr. CHIFFRES D'AFFAIRES). Termen care provine din limba turcă de la „devir" și reprezintă volumul vînzărilor de mărfuri exprimate în bani. În economia de piață prin dever se înțelege totalitatea schimburilor care au loc la nivelul unei întreprinderi, în vederea obținerii unei rentabilități cît mai mari. Cu cît deverul este mai mare cu atît și profitul poate fi mai mare.

DEVIERE (DETURNARE) DE COMERȚ (engl. TURN - OVER TRADE; fr. DEVIATION DE COMMERCE). Fenomen care presupune înlocuirea surselor mai eficiente de furnizare a mărfurilor din afara uniunii vamale, cu surse interne ale uniunii vamale, mai puțin avantajoase din punct de vedere al costului de producție, dar devenite artificial mai competitive datorită neaplicării taxelor vamale în schimburile reciproce din cadrul uniunii vamale.

DEVIZ (engl. ESTIMATE; fr. DEVIS). Parte din documentația tehnico - economică care cuprinde evaluarea lucrărilor de construcții - montaj, pe bază de ante măsurători.

DEVIZĂ CONVERTIBILĂ (engl. FOREIGN EXCHANGE CURRENCY; fr. DEVISE CONVERTIBLE). Reprezintă deviza care se poate folosi în orice țară ca mijloc de plată, fără nici o restricție, avînd la bază o economie dezvoltată.

DEVIZĂ NECONVERTIBILĂ (engl. FOREIGN UNEXCHANGEABLE CURRENCY; fr. DEVISE INCONVERTIBLE). Este deviza care nu poate fi schimbată cu alte monede străine decît în anumite condiții.

DEVIZE (engl. FOREIGN CURRENCY; fr. DEVISES).

1. Reprezintă mijloace de plată folosite în relațiile monetare internaționale constînd din: moneda națională a țării respective, titlurile de credit exprimate într-o valută convertibilă, pe termen scurt - cambiile, taxele, biletele la ordin, cecurile, obligațiunile, acțiunile etc. - mai puțin valutele efective și cele aflate în cont.

2. Într-un înțeles mai larg, devizele cuprind titlurile de credit arătate mai sus, valutele, precum și metalele prețioase sau orice alte instrumente de plată internaționale.

Devizele pot fi scontate la o bancă sau negociate la bursă, obținîndu-se echivalentul în moneda națională înainte de scadență. Banca primește în cont, la corespondentul ei din țara respectivă, la scadență, suma în valută care face obiectul titlului de credit.

DEZECHILIBRU BUGETAR (engl. BUDGETARY IMBALANCE; fr. DESEQUILIBRE BUDGETAIRE). Exprimă lipsa de echilibru dintre veniturile și cheltuielile bugetare, într-o anumită perioadă de timp, de regulă, un an, reprezentînd situația în care veniturile bugetare dintr-o anumită perioadă de timp nu pot acoperi în întregime cheltuielile bugetare din perioada de timp respectivă. Echilibrarea se poate face prin apelarea la împrumuturile de stat sau prin emiterea suplimentară de hîrtie - monedă.

DEZECHILIBRU MONETAR (engl. CURRENCY IMBALANCE; fr. DESEQUILIBRE MONETAIRE). Lipsa de echilibru între cantitatea de monedă emisă și necesarul de monedă pentru circulația mărfurilor. Este

starea în care cantitatea de monedă emisă depășește necesarul de monedă pentru a asigura circulația mărfurilor. Cauzele dezechilibrului monetar sînt fie emiterea unei cantități suplimentare de hîrtie - monedă, fie reducerea cantității de mărfuri și servicii oferite pe piață, fie neconcordanța structurii ofertei de mărfuri și servicii cu structura cererii pentru acestea. Dezechilibrul monetar își găsește expresia în reducerea puterii de cumpărare a monedei.

DIAGNOSTICAREA FIRMEI (fr. DIAGNOSTIC DE FIRME). Este definită drept acea metodă folosită de manageri, pe baza constituirii unei echipe multidisciplinare, incluzînd conducători și executanți, al cărei conținut principal constă în identificarea punctelor forte și, respectiv, slabe ale domeniului studiat, cu evidențierea cauzelor generatoare, finalizată în recomandări cu caracter corectiv sau de dezvoltare.

Calitatea recomandărilor și implicit a diagnosticului, depinde decisiv de măsura în care acestea sînt centrate asupra cauzelor care determină punctele slabe și punctele forte. Astfel utilizată, metoda diagnosticării se dovedește deosebit de eficace, contribuind substanțial la eliminarea deficiențelor potențiale sau evidente și la amplificarea trăsăturilor pozitive ale domeniului investigat.

Pentru valorificarea integrală a rezultatelor metodei diagnosticării este esențial ca eșalonul conducerii superioare din societățile comerciale și regiile autonome să manifeste receptivitate, astfel încît deciziile și celelalte soluții preconizate pe baza recomandărilor să se axeze asupra cauzelor care au generat deficiențele și, evident, asupra valorificării punctelor forte constatate, ținînd cont de elementele contextuale specifice ale tranziției spre economia de piață.

DIAGRAMĂ (engl. DIAGRAM; fr. DIAGRAMME). Reprezentare grafică a datelor statistice prin figuri geometrice.

DIFERENȚĂ DE CURS (engl. COURSE DIFFERENCE; fr. DIFFERENCE DE VALEUR). Este diferența care poate să apară în urma modificării cursului valutelor sau a hîrtiilor de valoare, la bursă. În cazul urcării cursului, diferența de curs capătă caracteristicile unui profit de curs pentru deținătorii de valută sau hîrtii de valoare; invers, în situația scăderii cursului, avem de-a face cu o pierdere de curs. Aceasta este exprimată în cifre absolute sau în procente. În acest ultim caz, cursul titlului cotat cel mai sus (acțiune la purtător) este exprimat în procent din titlu cotat cel mai jos (acțiune nominativă). Situația pieței poate oferi posibilitatea de a ceda acțiuni nominative care au o diferență de curs mică pentru acțiuni la purtător, apoi de a le răscumpăra pe primele, cu o diferență de curs mai mare.

DIFERENȚĂ MEDIE A LUI GINI (engl. GINI'S INDEX; fr. INDICE DE CONCENTRATION A GINI). Media aritmetică a diferențelor în valoare absolută, formate prin asocierea valorilor variabilei, două cîte două, în toate felurile posibile, inclusiv cu ele însele. Aceasta măsoară „răspîndirea intrinsecă a populației, independent de originea de calcul sau de nivelul repartiției", proprietate care o prezintă ca un parametru de dispersie pentru repartiții statistice care nu au o valoare centrală semnificativă (de exemplu: repartițiile hiperbolice).

DILUARE (engl. DILUTION; fr. DILUTION). Rezultatul unei majorări de capital. Se prezintă sub formă de diluare a capitalului social, adică a drepturilor sociale și patrimoniale ale unei acțiuni și de diluare a beneficiului pe acțiune, dacă beneficiul global rămîne neschimbat.

DIRECTOR (engl. MANAGER; fr. DIRECTEUR). Membru al consiliului de conducere a companiei. Obligațiile sale și responsabilitățile sînt definite în cadrul actelor companiei sau ale firmei.

DIRECT COSTING. Metodă de calcul a prețului de cost al unui produs care permite clasarea tuturor costurilor, în funcție de variabilitatea lor, în raport de volumul de activitate al întreprinderii. Se disting, în gene-

ral, costuri variabile care variază în funcție de volumul producției, și costuri fixe care nu variază în funcție de schimbările volumului de producție.

DISAGIO (engl. DISCOUNT; fr. DIS AGIO). Pierderea rezultată din speculațiile de bursă, fie cu valută, fie cu hîrtii de valoare. Este diferența dintre valoarea nominală a unei monede sau hîrtii de valoare și cursul de pe piață existent la acea dată. Se exprimă în procente față de valoarea nominală a acestora.

DISCIPLINĂ DE CREDITE (engl. CREDITS DISCIPLINE; fr. DISCIPLINE DES CREDITS). Respectarea tuturor normelor bancare cu privire la acordarea, folosirea, garantarea și rambursarea creditelor la scadență. Presupune utilizarea creditelor bancare numai în scopuri pentru care au fost acordate, garantarea lor cu valori materiale sau cu veniturile care urmează să se realizeze în perioadele viitoare, rambursarea creditelor la scadență, preîntîmpinarea existenței creditelor negarantate și restante și prezentarea cu promptitudine de către unitățile economice a documentelor solicitate de bancă. Reflectă nivelul calității activității agenților economici. Pentru întărirea disciplinei de credite, băncile trebuie să-și exercite în mod riguros controlul cu prilejul realizării operațiunilor de creditare, de decontare și de casă. Încălcarea disciplinei de credite dă dreptul băncii să instituie controlul prealabil asupra plăților agentului economic și chiar sistarea temporară a creditării.

DISCONT (engl. DISCOUNT / BANK RATE; fr. DISCOUNT). Cotă parte, procent din valoarea titlurilor de credit încasat de către bănci ca urmare a discontării (cumpărării) acestora înainte de scadență.

DISCONTARE (engl. DISCOUNTING). Mărime prin care se exprimă inversul dobînzii compuse (anatocism), care se realizează printr-o operațiune de determinare a valorii actuale a unui venit viitor, luîndu-se în calcul conjunctura pieței, evoluția costurilor, a tehnologiilor de fabricație și a altor factori de influență.

DISCREȚIE (engl. DISCRETION; fr. DISCRETION). Este valoarea cu care un broker, în urma instrucțiunilor clientului său, poate modifica prețul la care clientul său dorește să încheie o afacere. Discreția poate varia ca valoare, depinzînd de prețul de siguranță.

DISEMINARE (engl. DISSEMINATION; fr. DISSEMINATION). Răspîndire, împrăștiere, difuzare a informațiilor.

DISPASOR DE AVARIE (engl. AVERAGE ADJUSTER). Persoană acreditată de un tribunal pentru a calcula și lichida avaria.

DISPERSIE (engl. DISPERSION / VARIANCE; fr. DISPERSION / VARIANCE / FLUCTUATION). Indicator sintetic al împrăștierii valorilor unei variabile aleatoare în jurul valorii medii. Indicatorii care măsoară împrăștierea sînt:

$$\sigma^2 = \frac{\sum_{i=1}^{N}(X_i - \overline{X})^2}{N}$$ pentru populația totală,

$$S^2 = \frac{\sum_{i=1}^{n}(X_i - \overline{X})^2}{n-1}$$ pentru eșantion

unde:

X_i = valorile caracteristicii (variabilei);

$\overline{X}$ = valoarea medie a caracteristicii;

N = numărul variantelor din populația totală;

n = numărul variantelor din eșantion;

σ = abaterea standard;

σ^2 = dispersia.

În cazul statisticii engleze și franceze, indicatorul care măsoară împrăștierea este VARIANȚA, calculată după aceeași relație cu a DISPERSIEI de la noi.

DISPONIBIL LA BANCĂ (engl. AVAILABLE IN BANK; fr. DISPONIBLE EN BANQUE). Sume aparținînd societăților comerciale, regiilor autonome etc., care se află în cont la bancă, fără destinație de moment, ținute la dispoziția acestora pentru acoperirea cheltuielilor legate de activitatea și afacerile pe care acestea le întreprind.

DISPONIBILITĂTI ÎN VALUTĂ (engl. AVAILABILITIES IN CURRENCY; fr. DISPONIBILITES EN DEVISES). Sînt mijloace bănești provenite din exporturile de mărfuri și prestările de servicii care se află în conturi la băncile străine.

DISTORSIUNE (engl. DISTORTION; fr. DISTORSION). Deplasare sistematică a unui rezultat obținut prin metode statistice, de la valoarea reală.

DISTRIBUȚIE (engl. DISTRIBUTION; fr. DISTRIBUTION). Fază a procesului economic în care se efectuează plata pentru utilizarea factorilor de producție, pentru aportul lor în cadrul procesului creării bunurilor și serviciilor, acestea fiind cunoscute sub formă de: salariu, rentă, profit, dobîndă etc.

DISTRIBUȚIE DIRECTĂ (engl. DIRECT DISTRIBUTION; fr. DISTRIBUTION DIRECTE). Modalitate prin care producătorul exportator preia activități de desfacere pe piața externă, prin unități sau forme proprii de comercializare amplasate pe această piață, deci printr-o rețea proprie de comercializare constituită în exterior, asigurîndu-și astfel un control mai larg și mai eficient asupra rețelei pe o lungime mai mare a canalului de distribuție parcurs de marfa exportată.

DISTRIBUȚIE INDIRECTĂ (engl. INDIRECT DISTRIBUTION; fr. DISTRIBUTION INDIRECTE). Are loc atunci cînd exportatorul intră în raporturi comerciale cu intermediari în baza contractelor de mandat, comision, consignație sau agenție; categoriile de intermediari cărora exportatorul li se adresează pentru a-și desface marfa pe piața externă în cadrul distribuției indirecte sînt agenții, comisionarii sau distribuitorii.

DISTRIBUȚIE NORMALĂ (engl. GAUSS - LAPLACE'S DISTRIBUTION; fr. DISTRIBUTION GAUSS - LAPLACE). Termen statistic prin care curba lui Gauss - Laplace arată că suma probabilităților de apariție a tuturor valorilor caracteristicii observate este egală cu 1. (vezi REPARTIȚIE)

DISTRIBUȚIE A PROFITULUI (engl. DISTRIBUTION OF PROFITS; fr. REPARTITION DU PROFIT). Operația de repartizare a beneficiului realizat de o societate, după deducerea cheltuielilor care se suportă din acesta.

DISTRIBUITOR (engl. DISTRIBUTOR; fr. DISTRIBUTEUR). Este un intermediar rezident în țara de import care cumpără mărfurile în numele său de la furnizorii externi și le revinde, de regulă, într-o zonă determinată pentru care producătorul îi acordă drepturi de exclusivitate.

Distribuitorul dispune de depozite, spații de expunere, prezentare și demonstrații practice, unități pentru asigurarea pieselor de schimb și service, ceea ce determină ca acesta să corespundă cel mai bine necesităților producătorului, atît timp cît comenzile sînt cu frecvență variată și termene de livrare scurte, cumpărătorii sînt dispersați și acționează cu loturi mici, produsele necesită un service post - vînzare intensiv, iar producătorul - exportator nu este implantat suficient pe piață.

DIVERSIFICARE CONCENTRICĂ (engl. CONCENTRIC DIVERSIFICATION; fr. DIVERSIFICATION CONCENTRIQUE). Tehnică de organizarea a producției și desfacerii care presupune dezvoltarea unor domenii de activitate distincte, dar înrudite într-o măsură mai mare sau mai mică. Diversificarea concentrică se deosebește de concentrare, care presupune extinderea dimensiunilor unor activități curente. Diversificarea concentrică poate fi legată prin produse,

piețe sau tehnologii, mărfuri qvasicomplementare consumate de același client, aceleași instalații tehnologice care pot realiza produse diferite, etc. Avantajul acestui tip de diversificare constă în posibilitatea realizării unei mai bune organizări a producției și desfacerii în domenii interdependente, ca și în dispersarea riscului de natură organizatorică.

DIVERSIFICAREA CONGLOMERATĂ (engl. CONGLOMERATE DIVERSIFICATION; fr. DIVERSIFICATION CONGLOMERAT). Tehnică de organizare a producției și desfacerii care se bazează pe rațiunea că extinderea domeniului de activitate considerat are un potențial de profitabilitate foarte atractiv și este benefică pînă în anumite faze ale dezvoltării. Firmele conglomerat își limitează și sînt foarte prudente în a nu depăși pragul de profitabilitate ca urmare a unor dificultăți care ar putea apărea datorită supradimensionării firmei. Din cercetările efectuate în literatura de specialitate, diversificarea concentrică tinde să fie mai eficientă comparativ cu cea conglomerată.

DIVIDEND (engl. DIVIDEND; fr. DIVIDENDE). Parte a profitului net al unei societăți comerciale pe acțiuni, care revine unei acțiuni, unei părți de fondator sau unei părți industriale. Dividendul definitiv este o sumă plătită după încheierea bilanțului, cînd între acționari se repartizează întregul profit rămas după ce s-a dedus partea afectată acumulării. Plata dividendului se face imediat sau la o dată fixată de adunarea generală sau consiliul de administrație prin prezentarea cuponului atașat acțiunii.

DIVIDEND ÎN ACȚIUNI (engl. SCRIPTURAL DIVIDEND; fr. DIVIDENDE EN ACTIONS). Dividend care rezultă din emisiunea de noi acțiuni către acționari, proporțional cu valoarea acțiunilor existente și care se constituie din profitul anterior al firmei, referitor la care acționarii au acceptat să fie considerat drept rezerve capitalizate.

DIVIDEND FICTIV (engl. FICTITIOUS DIVIDEND; fr. DIVIDENDE FICTIF). Sumă distribuită acționarilor unei societăți economice drept dividend, fără ca acesta să corespundă unui profit real.

DIVIDEND FINAL (engl. ULTIMATE DIVIDEND; fr. DIVIDENDE DERNIER). Este dividendul vărsat la încheierea exercițiului financiar de către o societate care a distribuit dividende interimare.

DIVIDEND FIX (engl. UNCHANGEABLE DIVIDEND; fr. DIVIDENDE FIXE). Sumă fixă stabilită concomitent cu emiterea acțiunilor preferențiale și decontată posesorilor acestor acțiuni indiferent de mărimea profitului realizat de societate.

DIVIDEND INTERIMAR (engl. DIVIDEND BY INTERIM; fr. DIVIDENDE INTERIMAIRE). Dividend distribuit periodic, ca avans, din dividendul exercițiului financiar. Dividendul interimar este calculat în funcție de rezultatul curent care apare în contul de profit și pierdere. La încheierea exercițiului este vărsat un dividend final, în funcție de diversele dividende interimare deja vărsate, pentru a adapta repartizarea rezultatelor finale.

DIVIDEND PROVIZORIU (engl. PROVISIONAL DIVIDEND; fr. DIVIDENDE PROVISOIRE). Sumă plătită înainte de încheierea bilanțului societății.

DIVIDEND REAL (engl. REAL DIVIDEND; fr. DIVIDENDE REEL). Sumă distribuită acționarilor ca parte din profitul real al societății. El este partea din profitul net al societăților comerciale pe acțiuni, care se calculează și revine pentru fiecare acțiune. Se repartizează acționarilor și se prevede în cuponul de dividend (înscris ce consemnează dreptul la dividend care revine posesorului unei acțiuni).

DIVIDEND VARIABIL (engl. VARIABLE DIVIDEND; fr. DIVIDENDE VARIA-

BLE). Mărime care variază direct, în funcție de modificarea masei profitului.

DIVIZAREA ACȚIUNILOR (engl. DIVIDE SHARE; fr. DIVISION DES ACTIONS). Operația de fracționare a unei acțiuni sau a unui bon de participație, în mai multe titluri, cu o valoare nominală inferioară fără a avea loc modificarea capitalului social. Prin divizarea acțiunilor se urmărește creșterea negociabilității și a popularității unei acțiuni cotate foarte sus și, în consecință, prea scumpe pentru micii investitori.

DIVIZIUNE A MUNCII (engl. DIVISION OF LABOR; fr. DIVISION DU TRAVAIL). Proces obiectiv și permanent de desprindere, diferențiere și separare a diferitelor genuri de activități și fixarea acestora, prin funcțiile îndeplinite, ca domenii distincte, de sine stătătoare. Ca rezultat al dezvoltării societății, al creșterii și modernizării factorilor de producție, anumite funcții ale economiei s-au autonomizat, constituindu-se în sfere distincte: producție, circulație, repartiție, consum.

Adîncirea diviziunii muncii s-a concretizat în apariția de noi ramuri și subramuri economice, în specializarea și integrarea zonelor și teritoriilor administrativ - teritoriale, în apariția de noi profesii și meserii, concomitent, cu dispariția altora.

DIVIZIUNEA INTERNAȚIONALĂ A MUNCII (engl. INTERNATIONAL DIVISION OF LABOR; fr. DIVISION INTERNATIONAL DU TRAVAIL). Proces istoric, obiectiv, de specializare a statelor lumii în producția și comercializarea pe piața mondială a unor bunuri economice, atestînd locul și rolul fiecărui stat în circuitul economic mondial. În condițiile dezvoltării inegale a factorilor de producție pe glob, ale repartiției neproporționale a resurselor materiale, umane și financiare între țări, ale exigențelor revoluției științifico - tehnice, universale, participarea rațională și eficientă a fiecărei țări la diviziunea internațională a muncii reprezintă o condiție esențială a dezvoltării ei, în continuare.

DOBÎNDĂ (engl. INTEREST; fr. INTERET). Parte a profitului pe care întreprinzătorul debitor o cedează celui creditor (banca, ori persoană fizică sau juridică) sub formă de plată, la scadența stabilită anterior, pentru un împrumut în baza contractului de credit încheiat între cei doi parteneri. În cadrul economiei de piață, mărimea dobînzii se formează în funcție de cererea și oferta pentru capitalul de împrumut și a concurenței de piață. Pentru creditor, dobînda este o recompensă pentru pierderea venitului pe care l-ar fi obținut pentru investirea capitalului său. Dobînda totală cuprinde compensația pentru risc, plata unor servicii și dobînda netă. Compensația pentru risc reprezintă suma pretinsă de creditor pentru riscul pe care și-l asumă, risc care poate fi datorat eventualei insolvabilități voluntare sau involuntare a debitorului, precum și reducerii valorii banilor. Nivelul dobînzii se stabilește în procent față de valoarea împrumutului primit și poate fi influențat prin mijlocirea taxei de rescont a băncii centrale, respectiv a BNR. Dobînda poate fi:

- **fixă** sau **variabilă**, care se percepe periodic, în funcție de condițiile pieței;

- **simplă**, atunci cînd plata sumei de bani de către debitor pentru împrumutul primit este stabilită pe o anumită perioadă de timp, iar scadența creditului intervine în cadrul acestei perioade sau **compusă**, atunci cînd plata sumei de bani pentru împrumutul primit este multiplicată (dobîndă la dobîndă) pe perioada de timp stabilită. Noțiunea de dobîndă compusă se deduce ca un rezultat al unui proces de trecere la limită în care dobînda se adaugă, din ce în ce mai des, rezultatul obținut fiind valoarea la care ajunge o sumă de bani „**a**" după „**x**" ani, cînd dobînda este compusă continuu cu un procent anual nominal de 100 r %, după formula:

$y = a^{er}x$, în care:

y = valoarea finală la care ajunge împrumutul

a = suma de bani împrumutată (investită) inițial

e = număr matematic transcendental, avînd valoarea de 2,71828

r = procent anual de dobîndă

x = numărul de ani în care se investește suma de bani.

Rata dobînzii este raportul dintre masa dobînzii (D) într-o perioadă (un an) și capitalul împrumutat (K), adică:

$$d = \frac{D}{K} \times 100$$

DOBÎNDA DE DEPOZIT (engl. DEPOSIT INTEREST; fr. INTERET DES DEPOTS). Dobînda acordată de bănci pentru perioada de depunere, cu dobîndă fixă sau variabilă, potrivit reglementărilor specifice.

DOBÎNDA ÎN PERIOADA DE CONSTRUCȚIE (DPC) (engl. INTEREST IN CONSTRUCTION PERIOD; fr. INTERET DANS LA PERIODE DE CONSTRUCTION). Dobînda plătită la datoria pe termen lung sau scurt acumulată pentru finanțarea lucrărilor de investiții (de exemplu, construcția fabricii, achiziționarea echipamentelor) pe parcursul unui an fiscal. DPC este frecvent capitalizată (sau inclusă în costul proiectului) pînă cînd obiectivul este pus în funcțiune. DPC va trebui inclus în costul proiectului pentru a stabili necesitățile de finanțare.

DOMICILIUL DE PLATĂ (fr. DOMICILE POUR PAYEMENT). Oficiul (banca) mandatat, în mod expres, de către o societate care a emis titluri, să facă toate operațiunile curente referitoare la aceste titluri (plata dividendului sau a dobînzilor la prezentarea cupoanelor, schimburi de titluri etc.).

DOMINANTĂ (engl. MOD; fr. DOMINANTE / MODE / VALEUR MODALE). vezi **MODUL**.

DOW JONES INDUSTRIAL AVERAGE. Indice bursier considerat ca „barometru" al principalei burse din Wall Street, New York, care încearcă să sugereze printr-o cifră situația dintr-un anumit moment a pieței financiare pe care o constituie bursa de titluri de valoare (acțiuni, obligațiuni, certificate de investiții etc.). Indicele este calculat ca medie a valorii de piață, a titlurilor emise de cele 30 companii americane reprezentative care sînt cotate la New York Stock Exchange și al căror puls este apreciat.

DRAFT. Termen prin care în terminologia juridică de drept comercial nord-american se desemnează conceptul de cambie.

DRAWBACK. Sistem de restituire cu ocazia exportului, a taxelor vamale și / sau a altor taxe deja plătite la importurile necesare pentru realizarea producției de export. Condițiile care trebuie îndeplinite pentru rambursarea taxelor de import diferă de la o țară la alta. Între asemenea condiții se numără: materialele și componentele importate și încorporate în mărfurile de export să poată fi ușor identificate în respectivele mărfuri; intenția de export să fie declarată cînd mărfurile sînt importate, iar reexportul să aibă loc într-un anumit interval; exportul să fie efectuat în aceeași țară din care s-a realizat importul; producătorii care solicită rambursarea taxelor să nu fi beneficiat de un alt stimulent la export etc. Condițiile respective trebuie îndeplinite fie în mod separat, fie cumulativ.

DREPT COMERCIAL INTERNAȚIONAL (engl. COMMERCIAL INTERNATIONAL LAW; fr. DROIT COMMERCIAL INTERNATIONAL).

1. Reprezintă ansamblul de norme care reglementează relațiile comerciale de drept privat punînd în cauză mai multe țări.

2. Reprezintă totalitatea normelor juridice prin care se reglementează raporturile juridice în cadrul activității de comerț exterior, de cooperare economică și tehnico - științifică internațională.

DREPT DE CONVERSIUNE (engl. CONVERSION LAW; fr. DROIT DE CONVERSION). Reprezintă dreptul de a schimba obligațiuni convertibile pe acțiuni sau pe bonuri de participație ale aceleiași societăți. Acest drept este indisolubil legat de obligațiunea convertibilă, spre deosebire de dreptul atașat unei obligațiuni cu opțiune.

DREPT DE CREANȚĂ (engl. LAW OF DEBT; fr. DROIT DE CREANCE). Este dreptul care aparține unei persoane (creditor), de a cere altei persoane (debitor) să-și îndeplinească o obligație: de a da sau a nu da, de a face sau a nu face ceva, reprezentînd o creanță activă pentru creditor și una pasivă pentru debitor.

DREPT DE EMISIUNE (engl. LAW OF EMISSION; fr. DROIT DE EMISSION). Totalitatea actelor normative care reglementează emisiunea și circulația banilor într-o țară, precum și dreptul care i se conferă unei bănci de a pune în circulație sume de bani în concordanță cu necesitățile economiei.

DREPT INTERNAȚIONAL (engl. INTERNATIONAL LAW; fr. DROIT INTERNATIONAL). Ansamblul de reglementări privind raporturile juridice dintre state, raporturile persoanelor fizice între ele și cu statele străine atunci cînd intervin relații de extraneitate.

DREPT DE PREEMPȚIUNE (engl. LAW OF PREEMPTION; fr. DROIT DE PREEMPTION). Dreptul statului de a cumpăra marfa importată, atunci cînd organele vamale constată că prețul facturat este mult mai mic decît prețul efectiv stabilit de cumpărător; dreptul uneia din părți de a fi preferată unei alte persoane la cumpărarea unui bun, la vînzarea de active sau acțiuni ale unei societăți etc.; dreptul titularului unei creanțe asupra urmăririi bunului care constituie un drept real accesoriu al creanței.

DREPT DE PROPRIETATE (engl. PROPRIETARY LAW; fr. DROIT DE PROPRIETE). Este dreptul dat prin lege unei persoane sau firme de a dispune potrivit voinței sale asupra unui bun material, mărci de fabrică, mărci de comerț, patent, etc.

DREPTURI DE PROPRIETATE INTELECTUALĂ (engl. LAWS OF INTELLECTUAL PROPERTY; fr. DROITS DE PROPRIETE INTELLECTUELLE). Concept recent introdus în acordurile de comerț liber internațional. Astăzi acestea au o importanță deosebită, în condițiile în care comerțul cu mărfuri „pirat" (contrafăcute) este o problemă economică serioasă. Astfel, în decembrie 1991, aceste prevederi au fost incluse în acordurile de comerț liber cu țările AELS, cu scopul de a asigura protecția efectivă și nediscriminatorie a drepturilor de proprietate intelectuală.

DREPT REAL (engl. REAL LAW; fr. DROIT REEL). Dreptul unei persoane asupra unui bun, drept apărat în raport cu oricare altă persoană.

DREPT DE SUBSCRIERE (engl. SUBSCRIBE LAW; fr. DROIT DE SOUSCRIRE). Este dreptul acordat acționarilor de a subscrie acțiuni sau obligațiuni convertibile cu ocazia majorării capitalului social al unei societăți. Majoritatea societăților pe acțiuni își majorează capitalul social atunci cînd este necesară adaptarea acestuia la creșterea cifrei de afaceri sau în scopul finanțării proiectelor de expansiune prin folosirea de fonduri proprii. La majorarea capitalului social, acționarii au dreptul să subscrie acțiuni noi proporțional cu participația lor anterioară. Acest drept trebuie să fie exercitat într-un termen determinat, timp în care are o valoare dată, respectiv diferența dintre cursul acțiunii vechi și cursul acesteia de după anunțul majorării capitalului. Prețul de bursă efectiv poate fi superior sau inferior acestei diferențe în funcție de influența unor factori conjuncturali.

DREPTURI SPECIALE DE TRAGERE (DST) (engl. SPECIAL DRAWING RIGHTS; fr. DROITS SPECIALES DE TIRAGE). Sînt unități monetare de cont, cu funcții limitate de activ internațional de rezervă, emise de F.M.I pe baza încrederii reciproce dintre membrii acestuia (fără garanție materială, determinată printr-o cantitate de aur egală cu a dolarului SUA, nefiind deci, convertibilă în aur), destinată în special echilibrării lichidităților internaționale, care au început să fie utilizate de la 1 ianuarie 1970. Mărimea DST se determină pe baza unui coș valutar format din 5 valute, aparținînd unor țări cu pondere ridicată în comerțul internațional (1 DST = cca. 1,25 dolari). Cantitatea anuală de DST se stabilește de FMI și se împarte între membrii acestui organism, în raport cu mărimea participării lor la constituirea fondului. Din sumele alocate în DST, 30% sînt distribuite țărilor membre cu titlu de credit și sînt rambursabile, iar 70% sînt acordate gratuit, cu titlul definitiv. Destinațiile principale ale DST sînt: completarea rezervelor valutare, procurarea de valută convertibilă dintr-o țară membră, indicată de FMI, răscumpărarea monedei naționale aflată în străinătate, reducerea datoriei publice externe a statului, plata dobînzilor și comisioanelor FMI.

DUBLĂ ASIGURARE (engl. DOUBLE INSURANCE; fr. ASSURANCE DOUBLE). Asigurarea acelorași bunuri împotriva acelorași riscuri la două sau mai multe societăți de asigurare, cu o sumă care depășește valoarea reală a bunurilor în cauză.

DUBLĂ IMPUNERE (engl. DOUBLE TAX; fr. IMPOT DOUBLE). Desemnează, în anumite scopuri economice sau sociale, afectarea prin impozit de două sau mai multe ori a aceluiași obiect impozabil și pentru aceeași perioadă de timp.

Dubla impunere internațională poate apărea în cazul realizării de către rezidenții unui stat a unor venituri pe teritoriul altor state. Deci, în cadrul unui stat, impunerea aceluiași venit sau aceleiași averi la mai multe impozite reprezintă o dublă impunere economică. În relațiile dintre state interesează nu dubla impunere economică, ci dubla impunere juridică.

Dubla impunere poate apărea numai în cazul impozitelor directe, respectiv al impozitelor pe venit și al celor pe avere.

Apariția dublei impuneri trebuie privită în strînsă legătură cu particularitățile politicii fiscale și ale sistemelor de impozite întîlnite într-o țară sau alta. De asemenea, pot conduce la apariția dublei impuneri și interesele unor state de a utiliza impozitele pentru stimularea activităților producătoare de venituri impozabile sau, dimpotrivă, pentru frînarea acestora.

DUMPING. Reprezintă practica concurențială care constă în export de mărfuri în alte țări, la prețuri foarte scăzute, mult mai joase decît prețurile de pe piața internă și externă, chiar sub costurile de producție, în scopul pătrunderii pe o piață, pentru înlăturarea concurenților și cucerirea pieței externe respective. După atingerea acestui obiectiv se obține un profit mare prin ridicarea fără concurență a prețurilor. Acțiunea de dumping poate fi sprijinită și de stat, care acordă înlesniri la export întreprinzătorilor respectivi (de exemplu: scutiri de taxe vamale, împrumuturi, prime de export, etc.). Formele de dumping pot fi: de monopol monetar sau valutar, prin care se devalorizează intenționat moneda cu scopul de a ieftini mărfuri și de a forța exportul, obținînd profituri mari, cu influențe negative asupra comerțului normal și a relațiilor economice dintre țări, perturbarea sistemului valutar, etc.

DUOPOL. Indică dominația economică a două întreprinderi asupra pieței unuia sau mai multor produse privind cererea sau oferta acestora, sau asupra unei ramuri economice. Sînt mai multe forme de duopol:

- duopol pur al ofertei - doi ofertanți și o cerere concurențială;
- duopol pur al cererii - doi solicitanți și o ofertă concurențială.

DUPLICAT (engl. DUPLICATE; fr. DUPLICATA). Al doilea exemplar al unui înscris obținut prin transcopiere, care se referă la operații cu caracter economic sau financiar. În afară de cazul cînd nu se stabilește altfel, duplicatul poate avea aceleași funcții și aceleași efecte juridice cu originalul, deoarece ambele exemplare poartă semnăturile acelorași persoane.

Totuși, din precauție, pentru a preveni folosirea separată, de două ori, a înscrisului, îndeosebi cînd înscrisul se emite de către bănci pentru confirmarea primirii sau transmiterii unor sume de bani, duplicatele au o circulație bine determinată. Au circulație și funcții limitate și alte duplicate cum sînt cele ale conosamentelor, warantelor, scrisorilor de trăsură, etc. De aceea este obligatoriu ca pe al doilea, al treilea sau în numărul mai mare de exemplare să se menționeze în mod vizibil cuvîntul „duplicat", „triplicat" sau numărul exemplarelor emise cînd se consideră necesar, cu precizarea locului unde se află originalul. Duplicatele (triplicatele, etc.) se deosebesc de copii prin aceea că, de regulă, acestea din urmă nu sînt semnate de aceleași persoane care au semnat originalul, ci pot fi semnate de alte persoane, cu mențiunea „pentru conformitate cu originalul". În contabilitate, folosirea duplicatelor ca suport pentru înregistrări este indicată numai în cazurile reglementate de circuitul intern al documentelor sau cînd ele sînt precizate în relațiile cu băncile sau cu partenerii de afaceri.

DURATĂ MEDIE A VIEȚII (engl. MEAN LENGTH OF LIFE; fr. DUREE MOYENNE DE VIE). Este numărul mediu al anilor, stabilit pe baza tabelelor de mortalitate, pe care îi are de trăit o persoană născută în anul pentru care se calculează acest indicator dacă ar trăi toată viața în condițiile care determină mortalitatea specifică pe vîrste din acel an. Se calculează după relația:

$$e_0^0 = \frac{\sum_{i=1}^{n} T_x}{L_0}$$ unde:

e_0^0 = durata medie a vieții

$\sum_{i=1}^{n} T_x$ = numărul de om-ani pe care îi are de trăit o cohortă ipotetică de supraviețuitori pînă la dispariția ei completă și care începe viața în anul pentru care se calculează, trăind toată viața în condițiile mortalității specifice pe vîrste din acel an. L_0 = cohorta ipotetică asupra viețuitorilor la vîrsta 0 (zero). Se mai numește **SPERANȚĂ MEDIE DE VIAȚĂ LA NAȘTERE**.

E

ECHILIBRU BĂNESC (engl. MONEY EQUILIBRIUM; fr. EQUILIBRE PECUNIAIRE). Parte a echilibrului economic general, care constă în concordanța dintre volumul și structura disponibilităților bănești ale economiei și populației, pe de o parte și, volumul și structura ofertei de bunuri și servicii destinate consumului productiv (stocuri, investiții etc.) și al celui neproductiv (individual social), pe de altă parte. Echilibrul bănesc este prima condiție pentru stabilizarea banilor și realizarea normală a funcțiilor acestora și se realizează în principal, prin interacțiunea banilor în circulație, a mărfurilor și a prețurilor.

ECHILIBRU BUGETAR (engl. BUDGETARY EQUILIBRIUM; fr. EQUILIBRE BUDGETAIRE). Principiu de bază al politicii financiare, potrivit căruia este necesar să existe concordanță între veniturile și cheltuielile bugetului de stat; în economia de piață, acest principiu este socotit cheia de boltă a finanțelor publice. Deci, echilibrul bugetar are în vedere, ca în cazurile în care veniturile bugetare ordinare (impozite, taxe, venituri de la agenții economici și domeniile publice etc.) nu asigură finanțarea tuturor cheltuielilor bugetare, deficitul se acoperă pe seama împrumuturilor de stat sau a emisiunii monetare, ceea ce influențează inflația și deprecierea monedei naționale. Dirijarea proceselor economice cu ajutorul pîrghiilor financiare a devenit o formă de intervenționism al statului, deoarece nu se poate asigura fără acestea prevenirea crizelor și șomajului, precum și dezvoltarea echilibrată a economiei.

ECHILIBRU CONCURENȚIAL (engl. COMPETITIVE EQUILIBRIUM; fr. EQUILIBRE COMPETITIVE). Constă în descrierea situației finale către care tinde, mai mult sau mai puțin rapid, o economie care cunoaște simultan (cumulativ) libertatea totală a alegerilor consumatorului și multiplicitatea agenților în fiecare sector de producție.

ECHILIBRU ECONOMIC (engl. ECONOMIC EQUILIBRIUM; fr. EQUILIBRE ECONOMIQUE). Stare de concordanță, de proporționalitate existentă în cadrul economiei între toate sferele procesului reproducției sociale. Rezultă dintr-un sistem determinat de raporturi dintre factorii tehnici, economici și sociali care asigură corespondența dintre cerere și ofertă, dintre cheltuieli și venituri, dintre circulația mărfurilor și a banilor, dintre cererea și oferta de forță de muncă, și se realizează prin sistemul de prețuri și tarife, prin piața muncii, prin buget, credit, și comerț exterior. Este o stare de concordanță relativă dintre diferitele procese și laturi ale activității economice, dintre subsistemele economiei naționale, dintre e-

fectele obținute și eforturile depuse, pe baza căruia se asigură stabilitatea dezvoltării economiei, progresul economic și social.

ECHILIBRU ECONOMIC GENERAL (engl. GENERAL ECONOMIC EQUILIBRIUM; fr. EQUILIBRE ECONOMIQUE GENERAL). Reprezintă expresia generalizată a echilibrului material al economiei naționale, a echilibrului forței de muncă și a echilibrului valoric.

ECHILIBRU FINANCIAR (engl. FINANCIAL EQUILIBRIUM; fr. EQUILIBRE FINANCIER). Acea parte componentă și forma de manifestare a echilibrului economic general, care exprimă egalitatea permanentă și corelația deplină dintre resursele financiare potențiale și posibilitățile de constituire a acestora.

ECHILIBRU PARȚIAL (engl. PARTIAL EQUILIBRIUM; fr. EQUILIBRE PARTIEL). Situația unei piețe sau a unei ramuri în care confruntarea ofertei și a cererii a determinat simultan prețul și cantitatea produsă. Conținutul echilibrului (prețul și cantitatea) depinde de ofertă și de cerere, orice modificare a acestora implicînd și o modificare a echilibrului.

ECHILIBRU VALUTAR (engl. CURRENCY EQUILIBRIUM; fr. EQUILIBRE DES DEVISES). Este dat de egalitatea dintre încasările și plățile în valută ale unei țări într-o perioadă de timp dată rezultată din operațiunile de import - export, turism, prestări servicii internaționale, operații necomerciale și financiare, credite externe primite sau acordate.

ECHITATE FISCALĂ (engl. FISCAL EQUITY; fr. EQUITE FISCALE). Termen care desemnează dreptatea socială în materie de impozite. Pentru a putea fi vorba de echitate fiscală sînt necesare impunerea diferențiată a veniturilor și a averii, scutirea persoanelor cu venituri mici de plata impozitului, adică stabilirea unui minim neimpozabil. Echitatea fiscală presupune îndeplinirea cumulativă a mai multor condiții, și anume:

- stabilirea minimului neimpozabil, adică legiferarea scutirii de impozit a unui venit minim care să permită satisfacerea nevoilor de trai strict necesare. (Minimul neimpozabil se practică numai în cazul impozitelor directe);
- sarcina fiscală să fie stabilită în funcție de puterea contributivă a fiecărui plătitor, adică cu luarea în considerare a mărimii venitului sau averii care face obiectul impunerii, precum și a situației personale a acestuia (celibatar, căsătorit, cu persoane în întreținere, etc.);
- impunerea să fie generală, adică să cuprindă toate categoriile sociale care realizează venituri sau care posedă un anumit gen de avere, cu excepția celor care se află sub un anumit nivel.

ECHIVALENT GENERAL (engl. GENERAL EQUIVALENT; fr. EQUIVALENT GENERAL). Marfă de un anumit fel care servește la exprimarea valorii tuturor celorlalte mărfuri.

ECLA (engl. EUROPEAN COMMISSION FOR LATINO - AMERICA). Comisia Economică ONU pentru America Latină.

- înființată în 1948, cu sediul la Santiago Chile;
- are ca obiectiv stimularea dezvoltării economice și sociale și cooperării dintre statele regiunii.

ECONOMETRIE (engl. ECONOMETRICS; fr. ECONOMETRIE). Este știința al cărei scop este exprimarea economiei în termeni matematici. Pentru aceasta, ea măsoară și verifică statistic mărimile și relațiile introduse în teoria economică. Metodele econometrice elaborate descriu funcționarea economiei. Ele permit simularea și previziunea pe termen scurt.

ECONOMIE (engl. ECONOMY; fr. ECONOMIE).

1. Reprezintă acea parte a venitului care nu este utilizată direct pentru consum;

2. Reprezintă știința alocării și repartizării resurselor.

ECONOMIE INDUSTRIAL - AGRARĂ (engl. INDUSTRIAL - AGRARIAN ECONOMY; fr. ECONOMIE INDUSTRIEL - AGRAIRE). Tipul de economie în cadrul căreia industria aduce o contribuție majoritară la formarea venitului național și deține o pondere mai mare decît agricultura în structura populației ocupate; cercetarea științifică se dezvoltă și aduce o contribuție importantă la dezvoltarea economiei; în cadrul industriei ponderea ramurilor prelucrătoare este precumpănitoare și se accentuează promovarea progresului tehnic; creșterea productivității muncii are contribuție determinantă la sporirea venitului național; în export predomină produsele industriei prelucrătoare și cu un grad ridicat de prelucrare, etc.

ECONOMIE INDUSTRIALĂ DEZVOLTATĂ (engl. INDUSTRIAL DEVELOPED ECONOMY; fr. ECONOMIE INDUSTRIELLE DEVELOPPEE). Tip de economie caracterizată prin preponderența populației ocupate în ramurile industriale și în general neagricole, în raport cu agricultura (raport de cel puțin 5 - 6 : 1). Ponderea principală în crearea venitului național în industrie o au ramurile de prelucrare avansată a materiilor prime. Productivitatea ridicată a muncii permite o egalizare a nivelului acesteia în cele două ramuri de bază - industrie și agricultură, iar în consumul populației o pondere mare o dețin bunurile tehnice de uz îndelungat.

ECONOMIE MIXTĂ (engl. MIXED ECONOMY; fr. ECONOMIE MIXTE). Este aceea formă de economie în care relațiile și formele de proprietate coexistă concomitent, iar în interrelație cu proprietatea publică apare proprietatea privat - individuală sau de grup. În funcție de ponderea pe care o deține în patrimoniul agenților economici, proprietatea mixtă se prezintă sub formele: public - privat; național - internațional. În această formă de economie coexistă formele de intervenție ale statului, la nivel macroeconomic, cu funcționarea economiei de piață caracterizată prin concurență; agenții economici publici, privați și micști intră și sînt tratați pe piață în mod egal,.

ECONOMIE MONETARĂ (engl. MONETARY ECONOMY; fr. ECONOMIE MONETAIRE). Acea formă de economie în care banii reprezintă mijlocul de schimb.

ECONOMIE NAȚIONALĂ (engl. NATIONAL ECONOMY; fr. ECONOMIE NATIONALE). Ansamblul de relații la nivel național, de resurse materiale și umane, de activități de producție, de schimb, de servicii, care s-au constituit în ramuri, sectoare de activitate, subramuri, etc., între care se stabilesc legături reciproce, pe baza cărora se înfăptuiește mișcarea valorilor materiale și spirituale, și se asigură funcționarea și dezvoltarea economică a societății.

Economia națională reprezintă sistemul complex al activităților economice, istoricește constituit în cadrul granițelor unei țări pe baza diviziunii sociale a muncii și orientat spre obiective de dezvoltare și echilibru de către stat, prin instrumente politice și juridice adecvate.

ECONOMIE DE PIAȚĂ (engl. MARKET ECONOMY; fr. ECONOMIE DE MARCHE). Formă modernă de organizare a activității economice, în care oamenii acționează în mod liber, autonom și eficient, în concordanță cu favorabilitățile și regulile pieței, fapt care face posibilă valorificarea maximă a resurselor existente pentru satisfacerea nevoilor și dorințelor nelimitate ale oamenilor. Este modul de organizare al economiei, bazat pe principii concurențiale în care raportul dintre cerere și ofertă determină principiile de prioritate în producerea bunurilor, metodele de producere și organizare a producției, persoanele sau categoriile de persoane care au acces la aceste bunuri prin dinamica prețurilor.

ECONOMIE REALĂ (engl. REAL ECONOMY; fr. ECONOMIE REELLE).

Concept folosit de specialiști pentru a defini un anumit gen de relații și structuri care desemnează o economie modernă, funcțională, ai cărei parametrii de performanță satisfac, pornind de la resursele materiale și umane, numeroasele interese și cerințe create de procesul dezvoltării; o economie stabilă și în același timp adaptabilă schimbărilor specifice lumii de azi și de mîine, intrînd în raporturi reciproc avantajoase cu alte economii și structuri. Sau, în mod simplist, se poate defini ca fiind acel tip de economie care asigură exact bunurile necesare utilizatorului, la un nivel de preț și calitate competitiv, la costuri raționale, nici mai devreme, nici mai tîrziu decît este nevoie și cu profitabilitate pentru toți participanții la circuitul economic.

ECONOMIE SOCIALĂ (engl. SOCIAL ECONOMICS; fr. ECONOMIE SOCIALE). Ramură a economiei aplicate care se ocupă cu problemele de importanță socială ca: salariile și standardul de viață, locuințele și salubritatea, grija pentru copii, bolnavi, bătrîni și șomeri, de instituțiile de binefacere și asigurarea socială, precum și de legislația în domeniu.

ECONOMIE SOCIALĂ DE PIAȚĂ (engl. TRADE SOCIAL ECONOMY; fr. ECONOMIE SOCIALE DE MARCHE). Este o doctrină economică definită de Friedrich A. Hayek ca fiind un amestec de liberalism, dirijism și socialism. Chintesența acestui hibrid este progresul social ridicat la rangul de principiu. Valorile fundamentale ale doctrinei sînt: proprietatea privată a sistemului instituțional, suport principal al interesului și prin el al progresului; libertatea de mișcare și acțiune în formula liberei inițiative și liberei întreprinderi ca motor al dezvoltării economice; profitul ca motivație de substanță a oricărei activități economice; piața ca instrument principal prin care toate acestea prind viață și, alături de proprietatea privată, cea de-a doua componentă de bază a sistemului instituțional.

Deci, economia socială de piață este o economie al cărei mecanism se sprijină pe o dublă reglare:

- pe piață, cu mecanismele ei autoreglatorii și care dă măsura lucrurilor și se constituie în dimensiunea sa esențială;
- pe intervenționism statal, economico-financiar, cu suport și motivație în dublu sens: de proprietar al unui important sector economic și de factor al suprastructurii cu rol cheie în programarea macroeconomică.

Ea se definește, în esență, prin grija pentru asigurarea echilibrului global stabil, prin preocuparea pentru evitarea polarizărilor în bogați și săraci și asigurarea unei protecții generale raționale și permanente; prin asigurarea unor condiții de viață decente și garantate.

ECONOMIE TEHNOLOGICĂ ȘI INFORMATIZATĂ (engl. TECHNOLOGICAL COMPUTER AIDED ECONOMY; fr. ECONOMIE TECHNOLOGIQUE ET INFORMATISE). Tip de economie asemănătoare cu cea industrială dezvoltată la care se remarcă și rolul esențial al sectorului de cercetare științifică și dezvoltare tehnologică, ca ramură de bază a economiei; se aplică pe scară largă electronica, cibernetica, robotica și informatica. În acest tip de economie, informația devine o sursă de bază strategică.

ECONOMISIRE (engl. SAVING; fr. ECONOMISER). Proces complex care în esența sa reprezintă decizia agenților economici de a amîna, din diferite motive, consumul. Din acest punct de vedere, economisirea este actul care precede consumul. Prin opțiunea sa de a nu cumpăra, simultan cu dobîndirea venitului, bunurilor sau serviciilor, agentul economic decide, în fapt, să renunțare temporar la cumpărarea bunurilor sau serviciilor furnizate de factorii de producție, care pot rămîne astfel neutilizați. Economiile se constituie deci din veniturile bănești curente necheltuite și din rezervele de mijloace de plată constituite de agenții economici și care sînt destinate unor utilizări viitoare.

ECONOMIST (engl. ECONOMIST; fr. ECONOMISTE). Specialist în științele economice, în studierea și analizarea fenomenelor și proceselor economice, în găsirea regulilor de funcționare a economiei, în fundamentarea și explicarea căilor de asigurare a rațională și eficienței activității economice, în organizarea și conducerea proceselor economice.

În procesul adîncirii diviziunii muncii, al autonomizării și integrării diferitelor științe economice, profesia de economist își modifică conținutul și se diversifică dobîndind semnificații deosebite și anume acele specializări care sînt mai direct legate de procesele majore ale economiei contemporane. În prezent, asemenea domenii de vîrf sînt: managementul, marketingul, informatica economică și de gestiune, finanțele publice și private, relațiile valutare etc.

ECOSOC. Consiliul Economic și Social al ONU. Este organismul care conduce și coordonează activitatea economică și socială a ONU și a instituțiilor specializate ale acesteia, funcționînd sub autoritatea Adunării Generale. Consiliul este alcătuit din 54 membri, aleși de Adunarea generală, conform unui sistem de rotație. Se întrunește în două sesiuni anuale sau ori de cîte ori este necesar. Dispune de un sistem de comitete, comisii, grupuri ad-hoc și alte organisme subsidiare, compuse din specialiști și experți.

ECOWAS. Comunitatea Economică a Statelor din Africa de Vest. A fost creată în 1975, cu sediul la Lagos. Are ca obiectiv fondarea unei uniuni economice între statele membre.

ECU (EUROPEAN CURRENCY UNIT). Unitatea monetară de cont internațional creată în anul 1979. Este utilizată ca activ de rezervă și numitor comun pentru mecanismul cursurilor valutare, al intervenției pe piețele valutare și al tranzacțiilor Fondului european de cooperare monetară. Valoarea ECU este stabilită pe bază de coș valutar în care intră valutele țărilor participante la sistemul monetar vest - european care dețin o anumită pondere în structura coșului. Monedele care participă la coșul acestei unități monetare sînt: marca germană, francul francez, lira italiană, florinul olandez, francul belgian, lira irlandeză, francul luxemburghez, coroana daneză. ECU îndeplinește următoarele funcții:

- etalon al cursurilor valutare;
- unitate de cont în operațiunile de intervenție și în mecanismul de creditare ale CEE;
- mijloc de plată în operațiunile dintre autoritățile monetare ale țărilor membre ale CEE.

Această monedă are unele similitudini cu DST ale FMI (totuși rezervele ECU nu sînt alocate unor țări în mod individual, ci sînt deținute de Fondul de Cooperare Monetară Europeană). Nu are un caracter independent deoarece se formează ca sumă a cantităților ponderate cu procentul de participare al valutelor țărilor participante. Are o circulație limitată și depinde de evoluțiile monedelor țărilor respective, a cursurilor de pe piață ale acestor monede pe care ele flotează liber. S-a sugerat că ECU ar putea fi baza pentru o viitoare monedă europeană care va înlocui toate monedele naționale.

EFECT (engl. EFFECT; fr. EFFET). Titlu de creanță, public sau privat.

EFECT BANCAR (engl. BANKABLE BILL; fr. EFFET BANCABLE). Efect tras de către o firmă care prezintă garanții de plată.

EFECT DE COMERȚ (engl. BILL; fr. EFFET DE COMMERCE). Titlu de credit prin care se constată obligația unei persoane (debitor) de a da sau de a face ceva unei alte persoane (creditor) la o dată scadentă.

EFECT ECONOMIC (engl. ECONOMIC EFFECT; fr. EFFET ECONOMIQUE). Este efectul dat de rezultatele economice (materiale, bănești și sociale) ale combinării și utilizării factorilor de producție. Prezintă importanță atît din punct de vedere al nevoilor care trebuie satisfăcute,

cît și al aprecierii eficienței utilizării și combinării factorilor de producție.

După gradul de cuprindere a elementelor valorice componente, efectele economice îmbracă următoarele forme:

- efecte globale brute (produsul global, produsul social total, produs național brut). Oglindesc întreaga activitate desfășurată de agenții economici, cuprinzînd bunurile materiale și serviciile cu caracter marfar și nemarfar. Ele includ toate cheltuielile legate de producerea bunurilor materiale și serviciilor destinate consumului intermediar și a celui final;
- efecte finale (produsul final). Reflectă valoarea bunurilor materiale și a serviciilor produse în interiorul unei țări și ajunse în ultimul stadiu al circuitului, fiind destinate consumului final;
- efecte nou create: (venitul național) reliefează partea de valoare care se adaugă ca valoare nouă, la valoarea factorilor materiali consumați;
- efecte nete (profitul). Evidențiază acea parte a efectelor economice globale care rămîne după scăderea cheltuielilor de producție efectuate pentru producerea bunurilor materiale și a serviciilor și a altor impozite directe și indirecte. Efectele economice (sau rezultatele economice) se înregistrează la nivel micro, mezo, macro și mondoeconomic.

EFECT FINANCIAR (engl. FINANCIAL EFFECT; fr. EFFET FINANCIER). Apare în situația în care o cambie sau o altă hîrtie de valoare nu are corespondent într-o livrare de mărfuri sau într-o prestare de servicii și este legată numai de operații strict financiare sau bancare.

EFECT DE ÎNTÎRZIERE (engl. LOG EFFECT; fr. EFFET DE RETARD). Este intervalul de timp dintre momentul acțiunii clauzei, de la data exportului / importului de mărfuri, și pînă la data cînd apare efectul acestor operațiuni de comerț exterior.

EFECT DE PRIMIT (engl. RECEIVED EFFECT; fr. EFFET POUR RECEVOIR). Efect comercial care, în mod normal, nu trebuie să pună în relații decît întreprinderi sau instituții supuse dreptului particular de comerț. Necesitățile crescînde de credit au dus la extinderea acestui gen de documente și la relațiile dintre întreprindere și persoane fizice. Ca efect comercial, poate îmbrăca două forme: scrisoarea de schimb sau cambie (numită și trată) și biletul la ordin.

EFECT PUBLIC (engl. PUBLIC EFFECT; fr. EFFET PUBLIQUE).

1. Este un înscris care reprezintă, fie o datorie a statului sau a societăților comerciale, fie o participare la capitalul unei societăți.

2. Sînt valori negociabile sau hîrtii de valoare emise de stat.

3. Capital imaginar care reprezintă partea din venitul anual afectată pentru plata datoriei publice. În afacerile de bancă sau de bursă efectele publice sînt cunoscute sub numele de valori imobiliare.

EFORT VALUTAR (engl. CURRENCY EFFORT; fr. EFFORT MONETAIRE). Indicator care exprimă gradul de îndatorare față de străinătate. Se determină cu ajutorul mărimii absolute a serviciului datoriei externe (separat cu ajutorul mărimii dobînzilor aferente acestei datorii) și al raportului dintre serviciul datoriei externe și încasările din exportul de mărfuri și servicii (separat cu ajutorul raportului dintre dobînzile plătite și încasările din export). Cu cît este mai mare efortul valutar reclamat de datoria externă, cu atît mai mici vor fi resursele valutare ale unei țări destinate plății importurilor.

EFICIENȚĂ ECONOMICĂ (engl. ECONOMIC EFFICIENCY; fr. EFFICIENCE ECONOMIQUE). Formă concretă de manifestare a principiului raționalității în viața economică atît la nivelul fiecărui agent economic, cît și pe ansamblul economiei naționale. Exprimă necesitatea ca la nivelul fiecărui agent economic, factorii de producție existenți la un moment dat să fie folosiți în condiții de raționalitate economică, ceea ce înseamnă că pe ansamblul eco-

nomiei naționale se asigură satisfacerea unor nevoi nelimitate cu resurse tot mai limitate.

În sens general, eficiența economică exprimă într-o formă sintetică raportul de intercondiționare dintre efectul economico - social util și efortul depus la nivelul agenților economici, ramurilor sau pe ansamblul economiei naționale. Ca o activitate să poată fi considerată eficientă, ea trebuie să îndeplinească cumulativ, mai multe condiții, și anume:

- rezultatul activității să se concretizeze în bunuri sau servicii, care să satisfacă o nevoie socială reală;
- rezultatul să asigure atît acoperirea integrală a efortului depus, cît și obținerea unui anumit cîștig;
- să asigure menținerea echilibrului ecologic.

Lipsa uneia din aceste laturi este echivalentă cu irosirea muncii sociale. Măsurarea eficienței economice, presupune determinarea indicatorilor care exprimă eforturile (cheltuielile) făcute și efectele (rezultatele) obținute.

Eficiența economică pune în balanță relația dintre efectele obținute (rezultate) și eforturile (cheltuielile) depuse într-o activitate economică într-o anumită perioadă de timp. Eficiența economică se exprimă fie sub forma randamentului combinării și utilizării factorilor de producție, fie sub forma consumului specific de factori de producție pentru obținerea efectelor scontate. În primul caz, eficiența economică oglindește efectele economice obținute la o unitate de efort depus; în al doilea caz, consumul de factori de producție care revine pe o unitate de efect economic util.

EFICIENȚA MANAGEMENTULUI (engl. MANAGEMENT EFFICIENCY; fr. L'EFFICIENCE DU MANAGEMENT). Reprezintă o funcție principală a managementului științific care asigură creșterea eficienței economice. Știința și practica conducerii științifice reprezintă un vector de bază al creșterii economice.

În acest sens, modalitățile de sporire a eficienței economice a unei societăți comerciale sau a unei regii autonome sînt: potențarea muncii de execuție la nivelul fiecărui loc de muncă, amplificarea funcționalității globale a firmei și, în sfîrșit, integrarea la un nivel superior a activităților firmei în cadrul pieței și economiei naționale, pe bază de criterii economice, ceea ce are ca urmare economisiri absolute și relative de muncă vie și materializată, atît la nivel de unitate economică, cît și la nivelul suprasistemelor în care aceasta este integrată.

ELASTICITATE A CERERII DE CONSUM (engl. CONSUMPTION DEMAND ELASTICITY; fr. ELASTICITE DE LA DEMANDE DE CONSOMMATION). Proprietate a cererii de consum de a se modifica în funcție de modificarea factorilor care o influențează. Se determină cu ajutorul **coeficientului de elasticitate** care reprezintă un raport între modificarea relativă a cererii pentru o anumită marfă și modificarea relativă a prețului mărfii respective sub forma:

$$E = \frac{\Delta y}{y} : \frac{\Delta y}{\Delta x} \cdot \frac{x}{y}$$

în care:

x = prețul unei anumite mărfi;

Δx = modificarea prețului;

y = cererea mărfii respective;

Δy = modificarea acestei cereri.

ELASTICITATE A IMPOZITULUI (engl. TAX ELASTICITY; fr. ELASTICITE D'IMPOT). Noțiune economico - financiară care presupune că acesta poate fi adaptat în permanență la necesitățile de venituri ale statului. Astfel, dacă se înregistrează o creștere a cheltuielilor bugetare, este necesar ca impozitul să poată fi majorat corespunzător, și invers. Din practica fiscală rezultă că, de regulă, elasticitatea impozitului acționează mai ales în sensul majorării acestora.

ELECTROINTENSIVITATE (engl. POWER INTENSIVENESS). Indicator ma-

croeconomic, care evidențiază consumul de energie electrică, exprimat în kwh, pentru obținerea unei unități de venit național. Acest indicator este deosebit de util în analiza structurală a ramurilor economiei naționale, punînd în evidență diferențele de electrointensivitate ale acestora, precum și corelațiile între dinamicile consumului de energie electrică pe ramuri și dinamica acestor ramuri.

ELEMENTE ALE IMPOZITULUI (engl. TAX ELEMENTS; fr. LES ELEMENTS D'IMPOT). Aceste elemente sînt:

- **subiectul** (plătitorul) care este persoana fizică sau juridică obligată prin lege la plata acestuia. Exemple: subiect al impozitului la impozitul pe salariu este salariatul, la impozitul pe profit este agentul economic, la impozitul pe succesiuni este moștenitorul etc.;
- **suportatorul** (destinatarul) impozitului este persoana care suportă efectiv impozitul;
- **obiectul impunerii** îl reprezintă materia supusă impunerii;
- **sursa impozitului** arată din care anume se plătește impozitul: din venit sau din avere. În cazul impozitelor pe venit, obiectul impunerii coincide în toate cazurile cu sursa. În schimb, la impozitele pe avere, nu întotdeauna există o asemenea coincidență, deoarece de regulă impozitul se plătește din venitul realizat de pe urma averii respective și numai arareori acesta diminuează averea propriu-zisă.

EMBARGOU (engl. EMBARGO; fr. EMBARGO). Sistem de măsuri prin care guvernul unei țări interzice importul de mărfuri din alte țări, pentru piața internă sau exportul de produse sau alte valori din țară pe alte piețe externe. Este propriu-zis o măsură de represalii practicată în timp de război, dar și pe timp de pace, în anumite condiții.

EMIGRARE (engl. EMIGRATION; fr. EMIGRATION). Flux de ieșiri ale populației în afara unei zone geografice date.

EMISIUNE (engl. EMISSION; fr. EMISSION). Operație de punere în circulație a banilor și a hîrtiilor de valoare, a unei serii de mărci poștale.

EMISIUNE MONETARĂ (engl. MONETARY EMISSION; fr. EMISSION MONETAIRE).

1. În sens economic, semnifică constituirea și sporirea capitalului la societățile anonime prin punerea în circulație a acțiunilor;

2. În sens financiar - bancar, reprezintă procesele prin care statul sau banca centrală pune în circulație banii în numerar (monede, bancnote, bani de hîrtie). Emisiune monetară înseamnă și crearea de bani scripturali prin acte bancare corespunzătoare. Emisiunea monetară este influențată de volumul și cantitatea de mărfuri puse pe piață și al serviciilor care se prestează populației, veniturile bănești ale populației, soldurile de numerar existente în patrimoniul agenților economici. Masa emisiunii monetare mai depinde și de nevoile circulației, de legea cererii și a ofertei de monedă. Dacă se creează monedă peste acest necesar apar dezechilibre monetaro - marfare.

EMITENT (engl. ISSUING AUTHORITY; fr. EMETTEUR). Societate pe acțiuni, bancă etc., care emite în mod legal, bancnote sau hîrtii de valoare, în vederea procurării capitalului bănesc necesar dezvoltării, devenind astfel debitorul unei obligații de plată față de altă persoană fizică sau juridică.

ENERGIE INFORMAȚIONALĂ (engl. INFORMATIONAL ENERGY; fr. ENERGIE INFORMATIONNELLE). Vezi **ENTROPIE**.

ENERGOINTENSIVITATE (engl. ENERGY - INTENSIVENESS). Indicator calitativ, macroeconomic, care exprimă consumul de energie primară care revine la o unitate monetară de venit național, într-o perioadă de timp. Statisticile internaționale, pun în evidență faptul că, o țară este cu atît mai dezvoltată economic, cu cît consumurile de energie primară sînt mai mici.

ENTROPIE (engl. ENTROPY; fr. ENTROPIE). Exprimă gradul de nedeterminare sau de concentrare a unei populații. Se determină după relația:

$$E = \sum_{i=1}^{n} p_i^2$$

unde:

E = entropia (energia informațională);

p = probabilitatea (frecvența sau ponderea) caracteristicii studiate;

n = numărul elementelor studiate.

EROARE (engl. ERROR; fr. ERREUR). În sens statistic, reprezintă diferența între o valoare determinată statistic și valoarea reală a variabilei cercetate (eroare de observare statistică);

EROARE DE GRADUL I (engl. ERROR OF FIRST KIND; fr. ERREUR DE PREMIERE ESPECE). Este eroarea comisă prin respingerea ipotezei nule H_0, cînd aceasta este adevărată.

EROARE DE GRADUL II (engl. ERROR OF SECOND KIND; fr. ERREUR DE DEUXIEME ESPECE). Eroare comisă prin acceptarea ipotezei nule H_0, cînd aceasta este falsă.

EROARE ÎNTÎMPLĂTOARE (engl. RANDOM ERROR; fr. ERREUR ALEATOIRE). Eroare de observare statistică accidentală, compensatoare; este o eroare nepremeditată care intră sub acțiunea legii numerelor mari și nu influențează în mod esențial rezultatele cercetării statistice.

EROARE DE REPREZENTATIVITATE (engl. ERROR IN SURVEYS; fr. ERREUR DE REPRESENTATIVITE). Este diferența dintre valoarea unui indicator sintetic în populația totală, și valoarea aceluiași indicator în eșantion. Se determină ca o abatere între media de selecție și media colectivității generale.

EROARE DE SELECȚIE (DE EȘANTIONARE) (engl. SAMPLING ERROR; fr. ERREUR DE SELECTION, D'ECHANTILLONNAGE). Este diferența dintre valoarea reală și valoarea estimată. Se calculează diferit, în funcție de felul selecției.

EROARE SISTEMATICĂ (engl. SYSTEMATIC ERROR; fr. ERREUR SYSTEMATIQUE). Eroare de observare statistică nepremeditată care acționează într-un singur sens și denaturează realitatea. O categorie specială o constituie eroarea sistematică a anchetatorului care reprezintă abaterile de la realitate care apar în răspunsurile persoanelor anchetate datorită unor influențe subiective produse de anumite atitudini sau acțiuni ale anchetatorului. Formulată pentru prima dată de acad. Octav. Onicescu.

ESCAP. Comisia Economică ONU pentru Asia și Pacific, a fost înființată în 1947, cu sediul la Bangkok. Are ca obiectiv principal dezvoltarea economică și creșterea legăturilor între statele din regiune și între acestea și celelalte state ale lumii.

ESTIMATOR (engl. ESTIMATOR; fr. ESTIMATEUR). (funcție de estimație) Este un indicator care estimează un parametru. De exemplu, media teoretică poate fi estimată prin mai mulți estimatori: media, mediana de selecție etc., calculați pe baza datelor eșantionului.

ESTIMAȚIE (engl. ESTIMATION; fr. ESTIMATION). Metodă a statisticii matematice care permite determinarea valorilor unui parametru al variabilei studiate pe baza datelor dintr-un eșantion extras dintr-o populație totală de referință. Această metodă este folosită și în contabilitate pentru estimarea costurilor probabile care vor apare în viitor.

EȘANTION (engl. SAMPLE; fr. ECHANTILLON). (selecție, probă, mostră, sondaj, colectivitate de selecție). Reprezintă o parte din populația statistică obținută printr-o operație de extragere a unităților care compun populația de referință, conform unui plan de sondaj.

ETALON (engl. STANDARD; fr. ETALON). (numitor comun, model, măsură, greutate) care servește ca unitate de măsură sub diferite forme și în diferite scopuri.

ETALON CANTITATIV (engl. QUANTITATIVE STANDARD; fr. ETALON QUANTITATIF). Unitatea de măsură a mijloacelor de producție specifică proprietăților fizice ale acestora (m, m^2, t, l, etc.)

ETALON MONETAR (engl. MONETARY STANDARD; fr. ETALON MONETAIRE). Cantitatea de metal corespunzătoare unei unități monetare. În sistem bimetalist, aurul și argintul servesc ca etalon; în sistemul monometalist unul din cele două metale este reținut ca etalon.

ETICĂ COMERCIALĂ (DE AFACERI) (engl. BUSINESS ETHICS; fr. ETHIQUE COMMERCIALE). Ansamblu de reguli de conduită pentru un om de afaceri, dincolo de aspectul legal al raporturilor comerciale.

EURCO (engl. EUROPEAN COMPOSITE UNIT). Termenul prin care se desemnează una din unitățile de cont al C.E.E., evaluată pe bază de coș valutar. Această unitate de cont a fost creată pe baza monedelor țărilor membre și a primit utilizare pentru unele emisiuni de obligațiuni(vezi ECU).

EUROATOM. COMUNITATEA EUROPEANĂ A ENERGIEI ATOMICE. Este o organizație internațională înființată de Belgia, Franța, Germania, Italia, Luxemburg și Olanda la 25 martie 1957, concomitent cu Piața Comună, printr-un tratat încheiat la Roma, distinct de acela care stă la baza acesteia din urmă, în scopul constituirii unei piețe comune pentru materiale și produse nucleare nemilitare aparținînd statelor membre. Coordonează cercetările științifice, dezvoltarea industriei nucleare, și aprovizionarea cu materiale fisionabile. Are caracter suprastatal, fiindu-i recunoscut un drept de control referitor la activitatea statelor.

EUROCEC (engl. EUROCHECK). Sistem de plăți practicat începînd cu anul 1969, care constă în plata de către toate băncile participante la consfătuirea din anul 1968, a cecurilor pe bază de cartelă de credit. Titularul cartelei de credit poate încasa suma în limita stabilită de către bancă pe cartelă,.

EUROCREDIT (engl. EUROCREDIT). Formă de credit care se acordă pe piețele europene, pe termen mediu, de către băncile care acționează în sfera eurovalutelor. Un eurocredit pe termen lung se contractează, de obicei, prin emisiune de euroobligațiuni.

EURODOLARI (engl. EURODOLLARS; fr. EURODOLLARS). Termen utilizat pe piața internațională care reprezintă dolarii americani aflați în posesia băncilor vest europene, investiți sau cheltuiți în străinătate, de către cetățenii americani și care servesc pentru operațiuni de credit pe piețe paralele cu cele oficiale. Se utilizează, în primul rînd, pentru acordarea de credite pe termen scurt și mediu, firmelor străine. Operațiunile cu eurodolari sînt caracterizate prin aceea că nu sînt supuse restricțiilor și nici controlului din partea guvernelor țărilor occidentale în ceea ce privește împrumuturile acordate și dobînzile percepute. În prezent, masa eurodolarilor nu este cunoscută, fiind un sistem monetar dependent de manevrele speculative.

EUROÎMPRUMUT (engl. EUROLOAN). Împrumut emis pe o europiață într-o euromonedă (eurodevize). Obligațiunile emise pentru astfel de împrumuturi se numesc euroobligațiuni.

EUROOBLIGAȚIUNE (engl. EUROBOND; fr. EURO-OBLIGATION). Titlu de credit negociabil, emis și pus în circulație pe piețele europene, care dau dreptul posesorului la un venit anual numit cupon. Euroobligațiunile se emit de către societățile comerciale în rîndul băncilor din circuitul eurova-

lutelor, cu scopul de a dobîndi lichidități internaționale concretizate în depozitele de eurovalute; se răscumpără de către emitenți după o perioadă de 10 - 15 ani.

EUROPIAȚA (engl. EUROMARKET). Constituie termenul generic utilizat în relațiile internaționale pentru a desemna piețele de capitaluri internaționale private, care scapă de sub controlul autorităților emitente (capitalurile circulă în afara granițelor monedei naționale) și pe care se efectuează depuneri bancare și se acordă credite (eurocredite) în eurovalute, îndeosebi, în eurodolari. Băncile care activează pe aceste piețe se numesc eurobănci. Cele trei segmente ale europieței sînt:

- piața eurovalutelor (capitaluri internaționale pe termen scurt);
- piața eurocreditelor (capitaluri internaționale pe termen mijlociu);
- piața euroobligațiunilor (capitaluri internaționale pe termen lung).

Europieței au două înțelesuri:

- în sens restrîns, reprezintă adevărate piețe pe care un număr de bănci comerciale mobilizează și oferă fonduri lichide în valută, altele decît monedele naționale emise în țările unde își au sediul. Prin aceste tranzacții pe europiață se formează în orice moment rata dobînzii pentru creditele în eurovalute;
- în sens larg, reprezintă suma totală de depozite și împrumuturi, pe diferite termene, exprimate în valută care s-a acumulat în conturile tuturor eurobăncilor.

EUROVALUTĂ (engl. EUROCURRENCY; fr. EURODEVISES). Sînt disponibilități în cont bancar, exprimate într-o monedă străină, în principal în dolari, aflate în bănci care funcționează în afara teritoriului statului emitent al acelei monede.

Reprezintă monedele naționale convertibile care circulă în afara sistemelor bancare ale țărilor de origine, de regulă, pe europiețe. Aceste eurovalute convertibile au o putere de cumpărare care variază în funcție de variația puterii de cumpărare a valutei țării emitente.

EVALUARE (engl. APPRAISAL; fr. ESTIMATION). Operațiune de cuantificare, de măsurare în expresie valorică, a resurselor materiale, a bunurilor create, a cheltuielilor de muncă înmagazinate în produse sau în servicii prestate și a altor activități economice. Necesitatea evaluării în formă bănească derivă nemijlocit din folosirea categoriilor economice generate de acțiunea legii valorii. Evaluarea constituie un procedeu de generalizare și exprimare sintetică a fenomenelor economice. Evaluarea materiei impozabile se poate realiza prin două metode, respectiv: metoda evaluării indirecte, bazată pe prezumție și metoda evaluării directe, bazată pe probe.

EVALUARE ADMINISTRATIVĂ (engl. ADMINISTRATIVE APPRAISAL; fr. ESTIMATION ADMINISTRATIVE). Variantă a metodei evaluării materiei impozabile, a metodei evaluării indirecte, care are caracteristic faptul că organele fiscale stabilesc valoarea materiei impozabile pe baza elementelor (datelor) pe care le au la dispoziție. În măsura în care subiectul impozitului nu este de acord cu mărimea obiectului impozabil astfel stabilită, el are dreptul să o conteste prezentînd argumentele de rigoare.

EVALUARE PE BAZA DECLARAȚIEI PLĂTITORULUI (engl. APPRAISAL ON PAYER DECLARATION; fr. ESTIMATION CONFORMEMENT A LA DECLARATION DU PAYANT). Variantă a metodei evaluării materiei impozabile, anume a metodei evaluării directe, care se realizează cu participarea directă a subiectului impozitului. Plătitorul este obligat să țină o evidență privind veniturile și cheltuielile ocazionate de activitatea pe care o desfășoară, să încheie un bilanț fiscal, să întocmească și să înainteze organelor fiscale o declarație din care să rezulte veniturile pe care le realizează, respectiv averea pe care o posedă. Pe baza acestei declarații organele fiscale procedează la stabilirea mărimii materiei impozabile.

EVALUARE PE BAZA UNEI TERȚE PERSOANE (engl. APPRAISAL ON THIRD

PARTY PERSON). Variantă a metodei evaluării materiei impozabile, anume a metodei evaluării directe, care constă în faptul că mărimea obiectului impozabil se stabilește pe baza declarației scrise pe care o terță persoană, care cunoaște această mărime, este obligată prin lege să o depună la organele fiscale.

EVALUARE DIRECTĂ (engl. DIRECT APPRAISAL; fr. ESTIMATION DIRECTE). Metodă de stabilire a obiectului impozabil care se bazează pe probe; evaluarea se face pe baza declarației unei terțe persoane sau pe baza declarației plătitorului de impozit.

EVALUARE FORFETARĂ (engl. FORFEITURE APPRAISAL; fr. ESTIMATION FORFAITAIRE). Variantă a metodei evaluării materiei impozabile, a metodei evaluării indirecte, care constă în aceea că organele fiscale, cu acordul subiectului impozabil, atribuie o anumită valoare obiectului impozabil.

EVALUARE INDIRECTĂ (engl. INDIRECT APPRAISAL; fr. ESTIMATION INDIRECTE). Metodă de stabilire a obiectului impozabil care se bazează pe prezumție, permițînd stabilirea cu aproximație a mărimii obiectului impozabil.

EVALUARE A EFICIENȚEI MANAGEMENTULUI (engl. MANAGEMENT EFFICIENCY APPRAISAL; fr. ESTIMATION DE L'EFFICIENCE DU MANAGEMENT). Obiectul evaluării eficienței managementului îl constituie, în special, raționalizarea sistemului de management al firmei. Există două forme de evaluare a eficienței managementului și anume:

Eficiența cuantificabilă care poate fi evaluată la două niveluri:

- eficiența directă care sintetizează rezultatele directe, nemijlocite ale perfecționărilor de management;
- eficiența totală care reflectă, din punct de vedere economic, ansamblul efectelor, atît directe cît și indirecte, determinate de funcționalitatea și perfecționările managementului societății comerciale și regiei autonome.

Eficiența necuantificabilă care este reflectată prin:

- ponderea „capitalului intelectual", care nu poate fi surprins și cuantificat corect;
- printr-un sistem de ordine și disciplină în abordarea și soluționarea problemelor;
- responsabilitatea fiecărui salariat și a colectivelor de muncă;
- abordarea previzională a tuturor aspectelor cu care se confruntă societatea comercială;
- dinamismul conceperii și realizării acțiunilor, spiritul întreprinzător pe care-l manifestă atît cadrele de conducere, cît și cele de execuție.

Sintetic, precedentele elemente calitative necuantificabile se reflectă în potențialul firmei. Evaluarea elementelor definitorii ale eficienței necuantificabile se poate realiza în două moduri: pe bază de experiență, de intuiție, ținînd cont de informațiile care parvin în procesul managementului operativ sau pe baza utilizării unor chestionare cu întrebări.

EVALUARE A ÎNTREPRINDERII (engl. ENTERPRISE APPRAISAL; fr. ESTIMATION DE L'ENTREPRISE). Operațiune care trebuie să ofere o imagine cît mai cuprinzătoare asupra a tot ceea ce reprezintă acea întreprindere. O întreprindere înseamnă nu numai cifrele înscrise în bilanțul contabil ci deopotrivă, o marcă, o poziție în cadrul unei ramuri a economiei, profesionalitatea oamenilor săi, capacitatea de a produce folosind dotarea fizică și umană existentă, un profit viitor, durabil. Ceea ce interesează, în general, în evaluarea unei întreprinderi este nu atît cu ce se produce, ci cît se produce și ce cîștig aduce această producție. Acest mod de evaluare este necesar pentru: determinarea mărimii capitalului social, cotarea la bursă a întreprinderii, fuzionarea a două întreprinderi, vînzarea, dizolvarea și lichidarea unităților nerentabile. Teoria evaluării întreprinderilor utilizează o serie de noțiuni specifice: patrimoniu, valoare substanțială, valoare de randament, good will etc.

EVALUARE A PATRIMONIULUI (engl. PATRIMONY APPRAISAL; fr. ESTIMATION DU PATRIMOINE). În faza de tranziție de la economia de stat centralizată la economia de piață, a cărei dominantă o constituie proprietatea privată, are loc acțiunea de mare anvergură a privatizării societăților cu capital integral de stat, situație în care evaluarea activului patrimonial depășește cadrul strict normativ, acesta devenind o marfă de natură complexă, al cărei preț este supus negocierii pe baza regulilor pieței. Stabilirea unui preț corect este un lucru esențial atît pentru vînzător cît și pentru cumpărător, motiv pentru care evaluarea activului devine o problemă de expertiză, bazată pe cunoștințe și calcule de ordin tehnic, tehnologic și economic, asociate cu informații asupra tendințelor pieței.

EVALUARE A SOCIETĂȚII COMERCIALE (engl. SOCIETY APPRAISAL; fr. ESTIMATION DE LA SOCIETE). Este o lucrare complexă care are drept obiectiv stabilirea valorii de piață a acesteia, în vederea vînzării. Rezultatele evaluării societății comerciale vor fi prezentate într-un raport de evaluare întocmit conform normelor metodologice pentru vînzarea acțiunilor societăților comerciale care se privatizează înainte de organizarea FPP și FPS.

EVALUARE ÎN VAMĂ (engl. APPRAISAL IN CUSTOMS; fr. ESTIMATION DANS LA DOUANE). Operațiune prin care se stabilește valoarea mărfurilor care se importă și asupra căreia se aplică taxe vamale. Evaluarea în vamă pentru mărfurile importate se determină, pe baza prețului de pe piața internațională sau după alte procedee prevăzute de legislația vamală.

EVAZIONIST. Este persoana fizică / juridică în sarcina căreia culpa de evaziune fiscală a fost dovedită în mod indubitabil cu mijloacele și procedura prevăzute de lege.

EVAZIUNE FISCALĂ (engl. TAX EVASION; fr. EVASION FISCALE). Act ilegal comis de contribuabili pentru a se sustrage de la plata impozitelor datorate bugetului public. Evaziunea fiscală este calificată ca fraudă (avînd caracter infracțional) cînd se comite cu încălcarea prevederilor legale (declarație de impunere falsă, evidența contabilă neconformă cu realitatea, acte justificative false sau contrafăcute etc.).

Evaziunea poate avea și un caracter nefraudulos cînd sustragerea din materia impozabilă are loc prin aplicarea greșită a legii în scopul diminuării obligației fiscale (aplicarea unei cote de impozit greșite, etc.).

EVAZIUNE VALUTARĂ (engl. CURRENCY EVASION; fr. EVASION DES DEVISES). Reprezintă acte care constau în practicarea de către importatori și exportatori a diferitelor mijloace frauduloase pentru a se sustrage de la plata sumelor în valută cuvenite statului. Sînt considerate ca făcînd parte din evaziunea valutară următoarele cazuri: falsificarea declarațiilor de import - export în care se arată că mărfurile ar fi de o calitate inferioară și deci și prețurile care s-ar obține ar fi mai mici și, ca atare, plata în valută datorată statului ar trebui să fie mai mică; unele transferuri de devize în și din alte țări fără să se asigure respectarea dispozițiilor legale ale țării unde se fac operațiunile de import - export etc.

EVITARE A DUBLEI IMPUNERI INTERNAȚIONALE (engl. INTERNATIONAL DOUBLE TAX AVOIDANCE). Practică fiscală internațională care presupune aplicarea mai multor metode sau procedee tehnice, cum ar fi :

- **scutirea (exonerarea) totală.** Conform acestui procedeu, venitul realizat de rezidentul unei țări în cealaltă țară contractantă, în care însă acesta a fost impus, se deduce în întregime din venitul total impozabil al acestuia în țara de reședință, adică venitul realizat în străinătate de rezidentul unui anumit stat și care a fost supus impunerii acolo, nu se mai include în venitul impozabil în țara de reședință;
- **scutirea (exonerarea) progresivă.** Conform acestui procedeu, venitul obținut de rezidentul unui stat în străinătate se

adaugă la veniturile realizate de acesta în țara de reședință, urmînd apoi ca la venitul total astfel rezultat să se stabilească cota progresivă aferentă. Pentru calcularea impozitului, această cotă se va aplica numai asupra venitului obținut în țara de reședință. Prin urmare, însumarea venitului realizat în străinătate cu cel obținut în țara de reședință are drept scop stabilirea cotei progresive cu care va fi impus venitul intern;

- **„creditarea" (imputarea) obișnuită.** Constă în aceea că impozitul plătit statului străin pentru venitul realizat pe teritoriul acestuia, de rezidentul unui alt stat, se deduce direct din impozitul datorat în țara de reședință, însă numai pînă la limita impozitului intern care revine la un venit egal cu venitul obținut în străinătate;

- **„creditarea" (imputarea) integrală.** Impozitul plătit în străinătate, pentru veniturile realizate acolo, se deduce integral din impozitele datorate în țara de reședință, inclusiv în situațiile în care impozitul plătit în străinătate este mai mare decît impozitul intern aferent aceluiași venit.

EX. Cursul de după detașarea cuponului de dividend sau a unui drept de subscriere. Mențiunea **ex** (în realitate ex - dividend) care figurează în cota valorilor mobiliare semnifică faptul că dividendul a fost plătit deja, deci cumpărătorul respectivei acțiuni nu va primi dividend. El va avea acest drept pentru exercițiul financiar următor.

EXCEDENT (engl. EXCESS; fr. EXCEDENT). În sens general, reprezintă surplusul de venituri comparativ cu cheltuielile, sau surplusul de încasări în raport cu plățile.

EXCEDENT BUGETAR (engl. BUDGET SURPLUS; fr. EXCEDENT BUDGETAIRE). Surplus în intrările curente în raport cu plățile pe perioada de timp acoperită de bugetul estimat.

EXCEDENT DE VALOARE (engl. VALUE SURPLUS; fr. EXCEDENT DE VALEUR). Acea parte din valoarea potențială deținută la zi de către un investitor, în contul de siguranță, care depășește minima legală impusă de ponderea de siguranță și care poate fi utilizată de către investitor conform regulamentului de funcționare a contului pentru obținerea de împrumuturi în bani sau ca avans în efectuarea de noi tranzacții.

EXERCIȚIU BUGETAR (engl. BUDGETARY YEAR; fr. EXERCICE BUDGETAIRE). Reprezintă toate drepturile dobîndite, operațiunile efectuate în cursul unui an, inclusiv obligațiile și drepturile ce-i revin, direct sau indirect, unui buget în perioada anului respectiv, aparținînd exercițiului corespunzător de execuție a bugetului.

Pentru toți agenții economici anul financiar are aceeași durată ca și exercițiul bugetar.

EXIGIBIL (engl. EXIGIBILE; fr. EXIGIBLE). În relațiile economice, prin obligații exigibile se înțeleg sumele de bani a căror executare poate fi cerută de creditor de îndată. (De exemplu, spunem că impozitele sînt exigibile, întrucît pot fi pretinse imediat de către organele financiare, atît de la persoanele fizice, cît și de la cele juridice).

EXIGIBILITATE (engl. CURRENT LIABILITIES; fr. EXIGIBILITE). Calitatea unei creanțe sau a unei obligații de a fi exigibilă, adică, care poate fi pretinsă, căreia i se poate cere de îndată executarea, la nevoie chiar silită. Obligația este exigibilă din momentul nașterii raportului juridic. Dreptul organului fiscal de a pretinde, la o anumită dată, plata taxei datorate bugetului de stat are o mare importanță practică. Pe baza ei se stabilește data plății taxei rezultate din decontul prezentat organelor fiscale, cuprinzînd operațiile impozabile realizate într-o anumită perioadă.

EXIMBANK. Instituție bancară pe acțiuni, de export - import și de asigurări, cu capital majoritar de stat, specializată pentru finanțarea, creditarea și garantarea operațiunilor de comerț exterior pe credit, care pe lîngă operațiunile specifice desfășurate în

cont propriu își propune să acționeze ca agent al statului, în numele și pentru contul acestuia, în vederea executării politicii naționale de promovare și sprijinire a comerțului exterior, cu accent deosebit pe exporturi, prin instrumente specifice economiei de piață. Eximbank participă la deschiderea operațiunilor alături de Ministerul Finanțelor și BNR, la activitatea de garantare în numele și contul statului atît la export, cît mai ales la import.

Facilitățile oferite sînt: acordarea de bonificații de dobîndă la credite în lei pentru producția de export, în special pentru operațiile cu ciclu scurt de generare de devize; sprijinirea operațiunilor de import de completare pentru export și licitații, precum și o bază largă de servicii de analiză de proiect pentru Comitetul Interministerial de Garanții și Credite de Comerț Exterior.

EXONERARE DE RĂSPUNDERE (engl. EXONERATE FROM LIABILITY; fr. EXONERER DE RESPONSABILITE). Act apărut ca urmare a faptului că pe parcursul derulării contractelor se pot ivi unele evenimente sau împrejurări care fac imposibilă executarea obligației asumate de una din părți sau, executarea ei a devenit atît de anevoioasă încît ar prejudicia grav interesele debitorului obligației dacă totuși ar executa-o în condițiile nou apărute. Asemenea evenimente, care nu au putut fi prevăzute la încheierea contractelor, sînt de natură să exonereze de răspundere contractuală partea care din cauza apariției lor nu și-a putut executa obligațiile.

EXPANSIUNE (engl. EXPANSION; fr. EXPANSION). Este acea situație a activității economice, caracterizată prin creșterea profiturilor, investițiilor, producției, consumului și a venitului național. Această creștere antrenează, în general, o scădere a ratei șomajului și o creștere a prețurilor.

EXPERT (SPECIALIST) AL BURSEI (engl. EXCHANGE EXPERT; fr. EXPERT BOURSIER). Acea persoană fizică sau juridică, membru al bursei, uneori chiar salariat al bursei, avînd autorizația să conducă tranzacțiile din cadrul unui post aflat în sala de tranzacții. De asemenea, acesta menține ordinea pe piață prin aplicarea regulilor de licitație, ține evidența tranzacțiilor efectuate în cadrul postului, procedează la ajustări necesare de prețuri cu ocazia diviziunii sau a plății dividendelor, scoate din evidență ordinele expirate, execută vînzări în absență (short sales), intervine în tranzacții pentru a încuraja piața.

EXPERTIZĂ CONTABILĂ (engl. ACCOUNTANT SURVEY; fr. EXPERTISE COMPTABLE). Activitate depusă de un personal autorizat de lege pentru reconstituirea realității unor operații de natură economică sau / și financiară, pe baza cercetării documentelor, datelor și informațiilor furnizate de contabilitate. Expertiza contabilă se efectuează de regulă în caz de litigiu între agenții economici, litigiu izvorît din relații de afaceri sau din alte cauze aflate în judecata instanțelor de justiție, și care se referă la prejudicierea patrimoniului de către personalul aflat în serviciul agenților economici sau în relațiile agenților economici cu organele de impunere fiscală. Expertizele contabile pot fi cerute de părțile aflate în litigiu, pot fi dispuse de instanțele de arbitraj sau de judecată. Constatările și concluziile expertizei au un caracter consultativ pentru instanțe. Expertizele contabile se efectuează pe baza unor norme proprii, pentru cunoașterea situației patrimoniale și aprecierea bonității agenților economici în cazul soluționării cererilor de credit sau la verificarea pe parcurs a existenței garanției asiguratorii pentru creditele acordate.

EXPORT (engl. EXPORT; fr. EXPORTATION). Ansamblul operațiilor de vînzare a mărfurilor sau produselor proprii ale unei țări într-o altă țară sau de investire în străinătate de bunuri, valori și prestare de servicii contra plată. Exportul are ca obiect livrările cu caracter comercial către cumpărătorii străini a mărfurilor produse în țară, aprovizionarea vaselor aflate în porturile țării, vînzarea mărfurilor prezentate la tîr-

gurile și expozițiile din străinătate, ieșirile mărfurilor rezultate din prelucrarea unor materiale sau semifabricate primite spre prelucrare, livrări de mărfuri în contul țării noastre direct dintr-o țară în alta, exportul invizibil.

Sub aspectul modului cum este organizată activitatea de export se disting: **export direct** care poate fi integrat, atunci cînd producătorul vinde direct consumatorului final, sau export delegat atunci cînd în operațiile de comerț apar unii intermediari; **export indirect**, cînd este realizat de o firmă specializată care cumpără de la producători mărfuri pe care le exportă apoi pe contul și pe riscul său; **comerț invizibil** care cuprinde totalitatea serviciilor care se prestează altor state și diferitelor persoane juridice sau fizice din alte țări și cuprinde: încasări din turism, transporturi, asigurări, licențe, servicii bancare, dobînzi, dividende etc.

EXPORT INVIZIBIL (engl. INVISIBLE EXPORT; fr. EXPORTATION INVISIBLE). Cuprinde sumele încasate pentru serviciile cu caracter productiv sau neproductiv prestate altor state sau cetățenilor lor. De obicei, în exportul invizibil se includ veniturile provenite de la turiștii străini, veniturile obținute de pe urma transporturilor de mărfuri străine efectuate cu vasele flotei comerciale, precum și veniturile provenite din diferite lucrări și servicii prestate altor state.

EXPOZIȚIE INTERNAȚIONALĂ (engl INTERNATIONAL EXHIBITION; fr. EXPOSITION INTERNATIONAL). Formă neperiodică de promovare a vînzărilor, care are ca scop etalarea realizărilor deosebite de care dispune societatea pentru satisfacerea anumitor trebuințe sociale, evidențiind progresele obținute într-o anumită perioadă și la care participă mai multe țări.

EXPOZIȚIE CU VÎNZARE (engl. EXHIBITION WITH SALE; fr. EXPOSITION A VENTE). Formă de promovare, permanentă sau temporară, organizată pentru impulsionarea desfacerii mărfurilor, informarea cumpărătorilor asupra sortimentelor de mărfuri puse în vînzare, cunoașterea opiniilor și preferințelor cumpărătorilor asupra unor mărfuri și pentru educarea gusturilor acestora.

EXTRAPOLARE (engl. EXTRAPOLATION; fr. EXTRAPOLATION). Operațiune prin care se adaugă noi termeni unei serii dinamice date, în vederea proiectării evoluției fenomenului în perioada imediat următoare. Extrapolarea implică analiza seriei dinamice observate, studiul factorilor de influență existenți sau care vor apare, descoperirea tendinței de dezvoltare viitoare a fenomenului. Un domeniu frecvent de aplicare este prognoza cererii de mărfuri și a serviciilor.

EXTRAS (engl. EXCERPT; fr. EXTRAIT). Înscris care reproduce textual una sau mai multe părți dintr-un act original, fără ca prin folosire extrasul să poată permite alterarea semnificației actului original din care a fost extras.

EXTRAS DE CONT (engl. ACCOUNT EXCERPT; fr. EXTRAIT DE COMPTE). Înscris bancar care reflectă situația operațiilor efectuate în contul bancar al unui agent economic, denumit titular de cont, în ordine cronologică, cuprinzînd operațiile efectuate de bancă într-o perioadă de timp determinată. Extrase de cont își remit reciproc, periodic, agenții economici aflați în relații de afaceri sau care își compensează operațiile bănești prin cont curent. La perioadele convenite cu banca sau în contractele de cont curent, soldurile înscrise în extrasele de cont trebuie confirmate de titularii de cont. În bilanțul contabil, agenții economici înscriu în activ posturile care reprezintă disponibilitățile la bănci sau la alți agenți economici, în moneda națională sau în valută, pe baza extraselor de cont confirmate, acestea constituind documentele legale prin care se recunoaște fără rezervă dreptul de proprietate al titularului de cont.

EXW. Vezi INCOTERMS.

F

FACTOR DE PRODUCȚIE (engl. PRODUCTION FACTORS; fr. FACTEURS DE PRODUCTION).

1. Mijloacele (bunuri sau activități) necesare procesului de producție. Acești factori sînt materiali (utilaje, mașini, etc.), imateriali (personal, experiență, brevete) și financiari (capitaluri). Modelele macroeconomice rețin doi factori ai funcției de producție de tipul:

$P = f(K, T)$

unde:

P = producția

K = capital

T = munca

Teoriile moderne adaugă la factorii de producție un al treilea element: progresul tehnic (sau mai general cercetarea științifică și educația).

2. Resursă umană sau materială atrasă și folosită efectiv într-o unitate economică în vederea producerii de noi bunuri economice. Factorii de producție formează o unitate, se află în interdependență, acțiunea lor determinînd particularitățile activității economice, și dimensionînd aspectele ei cantitative structurale și calitative.

FACTOR - COMISIONAR (engl. FACTOR; fr. FACTEUR). Profesiune comercială de comisionar căreia îi corespunde în dreptul anglo - american aceea de factor, care este un agent comercial („mercantile agent") care activează în nume propriu, dar în contul principalului, avînd posesiunea și controlul mărfurilor care i-au fost încredințate.

FACTOR LIMITATIV (engl. LIMITING FACTOR; fr. FACTEUR LIMITATIF). Reprezintă un factor în activitatea unei întreprinderi care, la un anumit moment sau într-o perioadă, are tendința de a limita volumul producției.

FACTORING. Tehnică financiară de stingere a unor creanțe pe termen scurt, care se bazează pe principiul operațiunii comerciale. În principiu, instituția de factoring preia creanțele și le plătește furnizorului imediat ce are loc operațiunea de livrare, asumîndu-și riscurile de încasare a acestora sau de obținere a creditului necesar. Furnizorul, pe baza contractului de factoring, transferă societății respective proprietatea deplină asupra creanțelor, specificînd că reprezintă prețul mărfurilor sau serviciilor, precum și acceptul beneficiarilor respectivi. Scopul factoringului este de a asigura simplificarea formalităților financiar - contabile și mărirea vitezei de circulație a mijloacelor bănești; în situațiile în care numărul cumpărătorilor este mare, vînzările se fac în partide mici și termenele de plată sînt mai mari de 30 zile.

FACTURĂ (engl. BILL; fr. FACTURE). Document justificativ în care se înscriu datele amănunțite privind marfa vîndută, cumpărată, bunurile date în custodie sau în păstrare, executarea unor lucrări sau prestarea de servicii (felul mărfii, cantitate, preț etc.).

FALIMENT (engl. BANKRUPTCY; fr. FAILLITE). Procedură de executare silită îndeplinită de instanța publică competentă, din oficiu, la cererea unuia sau mai multor creditori sau a agentului economic care se află în situația de a nu mai putea îndeplini obligațiile de plată. Falimentul comportă prin el însuși o nuanță de degradare socială a debitorului, căruia i se aplică așa-numita notă infamantă a falimentului. Starea de faliment se declară prin sentință, după care, sub supravegherea instanței se procedează la stabilirea situației patrimoniale a falitului în baza inventarului, bilanțului contabil și a registrelor care se depun la instanță în termenul stabilit.

În perioada administrării falimentului, se desfășoară activitatea economică pentru lichidarea activului în condițiile, la termenul și în limitele stabilite de creditori care la rîndul lor au datoria de a depune instanței declarații privind drepturile de creanță revendicate și titlurile din care acestea derivă. Procedura de faliment se consideră închisă după repartizarea sumelor rezultate din lichidarea activului, indiferent dacă acestea acoperă integral ori parțial drepturile de creanță. Repartizarea sumelor se face în cuantumul și proporțiile stabilite de instanță. În țările cu economie dezvoltată se practică preluarea firmelor falimentare de către societăți de investiții și management care le reajustează activitatea pe baza unor concepte manageriale proprii pentru a le adapta condițiilor pieței și a le face apte să genereze din nou profit.

FALIT (engl. BANKRUPT; fr. FAILLI). Agent economic, persoană fizică sau juridică, care devenind incapabil de a-și îndeplini obligațiile de plată asumate în procesul de realizare a obiectului de activitate sau din alte cauze, este declarat în stare de faliment de o instanță publică competentă, fiind pus sub interdicție de a dispune de patrimoniul său care trece în administrarea (gestionarea) celor stabiliți de instanță. Falitul mai este supus și altor rigori de ordin juridic ca urmare a stării de faliment.

FAO. Organizația Națiunilor Unite pentru Alimentație și Agricultură. A fost creată în anul 1945, ca o instituție interguvernamentală specializată a ONU, cu sediul la Roma. Are ca obiective: creșterea nivelului de nutriție și a condițiilor de trai ale popoarelor; îmbunătățirea eficienței producției și distribuirii de produse alimentare și agricole; ameliorarea condițiilor de viață ale populației rurale, soluționarea problemelor subnutriției pe plan mondial.

FAPT JURIDIC (engl. JURIDICAL FACT; fr. FAIT JURIDIQUE). Este atît un eveniment material, cît și o manifestare de voință săvîrșită în alt scop decît acela de a produce efecte de drept, care dau naștere, modifică, transmit sau sting drepturi și obligații.

FAS. Vezi INCOTERMS.

FCA. Vezi INCOTERMS.

FENOMEN ECONOMIC (engl. ECONOMIC PHENOMENON; fr. PHENOMENE ECONOMIQUE). Formă exterioară a realității economice, respectiv acele aspecte, laturi și legături dintre actele economice care apar și se manifestă la suprafața acesteia și pot fi cunoscute de oameni, în mod direct. Fenomenul economic este accesibil cunoașterii oamenilor.

FENOMEN DE MASĂ (engl. MASS PHENOMENON; fr. PHENOMENE DE MASSE). Proces din natură sau societate care se constituie sub acțiunea colectivă și repetată a unui număr mare de factori întîmplători.

FIABILITATE (SIGURANȚĂ ÎN FUNCȚIONARE) (engl. RELIABILITY; fr. FIABILITE). Reprezintă probabilitatea ca un produs să îndeplinească funcția pentru care a fost creat în decursul unui interval de timp fără să se defecteze. Fiabilitatea unui produs complex poate fi apreciată în funcție de intervalul de timp cînd produsul a fost realizat (t0) și pînă la prima cădere (t1) sau pînă la a doua cădere (t2) etc., respectiv ea poate fi apreciată în funcție de intervalul de timp dintre două „căderi". În aprecierea fiabilității se au în vedere condițiile normale de exploatare.

FILIALĂ (engl. BRANCH; fr. SUCCURSALE). Societate al cărei capital este constituit în proporție de peste 50% din capitalul altei societăți, numită **societate mamă**, cu o anumită independență în afaceri, cu sediul separat și clientelă diferită.

Capitalul social al unei societăți este în mod normal repartizat între mai mulți deținători ale căror părți sînt reprezentate prin acțiuni cărora le este atașat un drept de vot. Societățile pot să achiziționeze acțiuni sau pachete de acțiuni ale altor societăți preluînd participații la acestea. Atunci cînd participația unei societăți **A** este superioară jumătății capitalului unei societăți **B**, prima preia controlul celei de a doua, care devine filiala sa. Majoritatea capitalului antrenează majoritatea voturilor în adunarea generală a acționarilor, societatea deținătoare a acestor două majorități exercitînd un rol determinant în definirea politicii societății **B**.

În cazul preluării controlului, trebuie să se facă mențiunea despre aceasta începînd cu exercițiul financiar în care a avut loc preluarea. Raportul anual al societăților trebuie să conțină o dare de seamă asupra activității și rezultatelor filialelor lor. Publicarea conturilor filialelor societăților ale căror titluri sînt cotate la bursă este supusă unei reglementări speciale. Regimul financiar și fiscal al societăților filiale este riguros reglementat de legislație.

FILIALĂ DIN STRĂINĂTATE (engl. BRANCH FROM ABROAD; fr. FILIALE D'ETRANGER). Persoană juridică independentă din punct de vedere financiar, dar care funcționează, în principiu, conform deciziilor societății-mamă care a constituit-o. Filialele au cont în bancă, încheie bilanț propriu, beneficiază de credite bancare, au relații proprii economice, juridice și financiare cu alte unități. Filialele sînt constituite de societățile-mamă cu capital propriu sub forma unor societăți comerciale potrivit legislației țărilor de rezidență.

FINANCIAL FUTURES. Instrument care permite protejarea împotriva riscurilor de dobîndă și care desemnează contracte la termen, standardizate, asupra unor titluri cu venit fix, devize, metale prețioase, indici bursieri și rate ale dobînzii. Contractele dau cumpărătorilor dreptul de a cumpăra sau vinde la o dată precisă și la un preț fixat, fiind astfel instrumente financiare determinate, tratate la bursele de opțiuni.

FINANȚARE (engl. FINANCING; fr. FINANCEMENT). Reprezintă o operație de punere la dispoziția persoanelor juridice sau fizice a unor fonduri bănești din anumite resurse și în condiții bine determinate pentru scopuri precise și cu titlu nerambursabil.

FINANȚE ALE ÎNTREPRINDERII DE STAT (engl. STATE ENTERPRISES FINANCES; fr. FINANCES DE L'ENTREPRISES DE L'ETAT). Un subsistem de relații economice între agenții economici, între aceștia și stat, bănci, alte instituții financiare prin care se formează și se repartizează fondurile bănești necesare procesului de reproducție în întreprinderi în vederea realizării profitului, se satisfac nevoi sociale ale salariaților. Întreprinderile de stat participă direct la procesul decizional, stabilind volumul și structura producției lor, sursele de aprovizionare cu materii prime, destinația produselor, numărul personalului, investițiile de realizat etc. În baza autonomiei funcționale de care se bucură, întreprinderile de stat hotărăsc singure asupra destinației

profitului net, a fondului de amortizare și a celorlalte fonduri proprii și împrumutate. Așadar, prin deciziile lor, întreprinderile de stat influențează mărimea și profilul investițiilor, nivelul și structura stocurilor de valori materiale, adică mărimea fondului de acumulare.

În calitate de consumator, statul achiziționează importante cantități de produse având natura mijloacelor de producție și a bunurilor de consum. Comenzile de stat constituie o importantă modalitate de influențare a activității economice, deoarece producătorii trebuie să-și adapteze oferta de produse la cererea sectorului public, să-și încadreze costurile de producție individuale în cele recunoscute ca justificate. Sub raport financiar, întreprinderile de stat prezintă un interes major nu numai prin aceea că își asigură partea hotărîtoare a resurselor financiare de care au nevoie pentru propria lor dezvoltare și stimularea materială a personalului, dar și prin contribuția lor substanțială la constituirea celorlalte fonduri de resurse financiare din economie.

FINANȚE PUBLICE (engl. PUBLIC FINANCE; fr. FINANCES PUBLIQUE).

1. Fonduri bănești la dispoziția statului (venituri ale statului, resurse bănești prelevate la dispoziția statului în vederea îndeplinirii funcțiilor și sarcinilor sale, mijloace de acoperire a cheltuielilor administrației centrale de stat și ale colectivităților locale, etc.);

2. Mijloace de intervenție a statului în economie (impozite, împrumuturi, alocații bugetare, subvenții și alte pîrghii sau instrumente cu ajutorul cărora statul influențează activitatea economică);

3. Metode de gestionare a banului public (forme și metode de administrare și utilizare a resurselor financiare ale statului);

4. Act juridic (actul de dispoziție autoritară sau contractuală prin care se preia la dispoziția statului o parte din produsul intern brut, în scopul realizării funcțiilor și sarcinilor statului);

5. Relații sociale, de natură economică, care apar în procesul constituirii fondurilor publice de resurse bănești și repartizării acestora în scopul satisfacerii nevoilor generale ale societății.

Procurarea și distribuirea resurselor financiare ale statului se realizează în procesul repartizării produsului intern brut, cu ajutorul unor metode și intrumente specifice, într-un cadru juridic adecvat, în scopul satisfacerii nevoilor sociale și al influențării activității economice. Aceste prelevări și redistribuiri de resurse bănești au loc între persoane fizice și juridice, prin intermediul autorităților publice, și afectează, direct sau indirect, întreaga economie națională și pe toți membrii societății.

FIRMĂ (engl. FIRM; fr. FIRME). Reprezintă, în sens juridic, numele în care o persoană fizică sau juridică exercită o activitate economică și sub care trebuie să se înscrie în Registrul de Comerț. Înregistrarea obligă întreprinderea să respecte normele înscrise în registru. Dreptul de firmă este protejat prin reglementări care prevăd: imposibilitatea de înregistrare pe un anumit teritoriu a altei firme cu o denumire identică sau foarte apropiată de cea a unei firme deja înregistrate, dacă urmează să desfășoare o activitate asemănătoare. Firma trebuie înscrisă în toate actele, facturile, adresele, anunțurile emise de întreprinderea respectivă; în caz contrar, abaterea se sancționează. Firma se caracterizează ca fiind un sistem complex, socio-economic, un sistem deschis, un sistem organic, adaptiv și tehnico-material.

FIRMĂ AGENT DE ACHIZIȚIONARE DIN STRĂINATATE (engl. FIRM BUYING AGENT FROM ABROAD; fr. FIRME AGENT D'ACQUISITION D'ETRANGER). Agent economic care realizează operații intermediare de achiziționare a mărfurilor din străinătate pentru comitenții lor, pentru aceasta primind un comision. La serviciile lor recurg de obicei acei importatori care nu au propriile lor filiale peste graniță și care nu-și trimit acolo reprezentanții.

FIRMĂ DE COMERȚ EXTERIOR (engl. EXPORT FIRM; fr. FIRME EXPORTATRICE). Societate comercială care cumpără pe cont propriu și în nume propriu, mărfuri de pe piața internă pe care le revinde peste graniță. În unele cazuri ele îndeplinesc și operațiuni pe bază de comision, acționînd în calitate de comisionari ai firmelor din propria țară sau ai firmelor străine.

Pot fi: firme de export specializate, care comercializează o singură marfă sau cîteva mărfuri omogene și sînt amplasate, de obicei, în apropierea centrelor industriale; firme exportatoare universale, care comercializează un larg sortiment de mărfuri și de obicei exportă produsele mai multor ramuri; firme importatoare, care cumpără pe contul lor mărfuri din străinătate și care au, de regulă, în depozite, rezerve de mărfuri pe care le livrează pe piața internă.

FISC (engl. FISC; fr. FISC).

1. Instrument administrativ al statului reglementat prin norme juridice, care este chemat să stabilească și să administreze impozitele directe și indirecte, precum și taxele cuvenite statului;

2. Instituție a statului investită cu dreptul de a așeza, încasa și urmări plata impozitelor și taxelor datorate statului de către contribuabili.

FISCALITATE (engl. FISCALITY; fr. FISCALITE). Ansamblul reglementărilor privind perceperea impozitelor sub toate formele, directe sau indirecte.

FIȘA POSTULUI (engl. JOB RECORD; fr. FICHE DE POSTE). Unul din cele mai importante documente operaționale ale regulamentului de organizare și funcționare. Schema generală a fișei postului include următoarele componente: denumirea și obiectivele postului, compartimentul, cerințele (studii, vechime), relațiile (ierarhice, funcționale, de cooperare și de reprezentare), sarcinile, limitele de competență, responsabilitățile.

FIXING. Operație de stabilire a cursurilor valutare sau a prețului aurului la bursă. O valută poate avea două cursuri: un curs oficial, stabilit de autoritatea monetară și un curs liber, stabilit de piață, care evoluează în jurul cursului oficial, în funcție de fluctuația cererii și a ofertei pentru valuta respectivă.

FLEXIBILITATE (engl. FLEXIBILITY; fr. FLEXIBILITE).

1. Criteriu de apreciere a riscului de țară, în sistemul bancar internațional, privind riscul neplății la nivelul mai multor țări, care acționează pe „principiul dominoului". Se referă la capacitatea pe termen mediu și lung a țării analizate de a-și ajusta economia și finanțele în raport cu șocurile interne și / sau internaționale care ar fi putut avea - sau au avut - o influență asupra acestora;

2. Măsura gradului de satisfacere a nevoilor angajaților, a replierii activității de cercetare - dezvoltare în funcție de nevoile pieței, prin conceperea, proiectarea și reproiectarea de produse noi.

FLOTARE A CURSURILOR VALUTARE (engl. RATE OF EXCHANGE FLOATATION; fr. FLOTTAISON DES COURS DES DEVISES). Este o expresie care a fost introdusă în anul 1973 în locul termenului de etalon și reprezintă situația în care monedele sînt cotate liber pe piața valutară, fără ca băncile centrale să aibă obligația de a interveni pentru susținerea unui anumit nivel al cursurilor.

Formele de flotare sînt:

- concertată, în cadrul căreia un număr de state stabilesc ca monedele lor să aibă cursuri fixe sau fluctuante, unele față de altele, însă în raport cu alte monede, în general cu dolarul, cursurile să fie lăsate să se stabilească pe piață în funcție de cerere și ofertă;
- neconcertată, în cadrul căreia cursurile unei monede naționale, față de toate celelalte monede, sînt determinate de piață.

FLUCTUANT (engl. OSCILLATING; fr. FLOTTANT). Înseamnă schimbător, nestatornic (de ex. monedă fluctuantă, piață fluctuantă etc.).

FLUIDITATE (engl. FLUIDITY; fr. FLUIDITE). Noțiune utilizată pentru a caracteriza situația în care oferta se adaptează ușor cererii, și cererea - ofertei. Reprezintă una dintre condițiile modelului teoretic al concurenței perfecte. Fluiditatea presupune la rîndul ei anumite condiții: posibilitatea de a fixa în mod liber prețurile și de a se stabili raporturi libere de vînzare - cumpărare; identitatea mărfurilor din punct de vedere al calității și al prețului lor, astfel încît cumpărătorul să nu aibă nici un motiv obiectiv sau subiectiv de a prefera produsul unei întreprinderi față de cel al alteia.

FLUX BRUT DE CAPITAL (engl. GROSS CAPITAL FLOW; fr. FLUX BRUT DES CAPITAUX). Suma totală a intrărilor de capital dintr-o țară în alta, în decurs de un an.

FLUX DE CAPITAL (engl. CAPITAL FLOW; fr. FLUX DES CAPITAUX). Deplasarea, trecerea sub diferite forme a unor fonduri bănești, dintr-o țară în alta, ca urmare a efectuării operațiunilor de decontare, împrumuturi, transferuri bancare etc.

FLUX NET DE CAPITAL (engl. NET CAPITAL FLOW; fr. FLUX NET DES CAPITAUX). Diferența dintre intrările totale de capital, în decurs de un an și ieșirile totale de capital, în aceeași perioadă de timp.

FLUX FINANCIAR (engl. FINANCIAL FLOW; fr. FLUX FINANCIER). Ansamblul de relații și legături care se stabilesc între bugetul statului și întreprinderile publice, atît pe linia prelevărilor la bugetul statului, cît și pe linia alocațiilor primite de la acesta. Regiile autonome și societățile comerciale cu capital integral de stat întrețin multiple legături exterioare cu organe și instituții financiar - bancare, contribuind cu resurse la constituirea unor fonduri financiare sau beneficiind de resurse de la aceste fonduri. Mărimea acestor fluxuri financiare este influențată de forma de organizare a întreprinderii publice, de performanțele economice ale întreprinderilor, de proporția investițiilor efectuate în sectorul public.

FOARFECA PREȚURILOR (engl. PRICES SCISSOR; fr. CISEAUX DES PRIX). Este o expresie folosită pentru a aprecia raportul existent între dinamica prețurilor produselor de bază și prețul produselor manufacturate, primele înregistrînd dinamici care rămîn în urma prețurilor produselor manufacturate. Termenul se folosește și pentru caracterizarea dinamicii prețurilor de export a mărfurilor produse de țările în curs de dezvoltare și ale celor produse de țările cu economie dezvoltată.

FOB (FREE ON BOARD - FRANCO LA BORD). Constituie baza unui contract de export în care vînzătorul plătește pentru expedierea bunurilor din portul de îmbarcare și încărcarea lor pe vapor sau avion. Vînzătorul plătește de asemenea asigurarea pînă în acest punct. Ulterior, transportul și taxele de asigurare trebuie să fie plătite de cumpărător (vezi și INCOTERMS). Dacă bunurile călătoresc pe uscat, termenul echivalent este FOR (FREE ON RAIL - franco gară), sau FOT (FREE ON TRUCK - franco vagon).

FONDATOR (engl. FOUNDER; fr. FONDATEUR). Persoană care participă la înființarea unei societăți sau asociații.

FONDURI (engl. STOCKS; fr. FONDS).

1. Totalitatea surselor, de regulă bine delimitate, destinate unui scop precis (fond de dezvoltare, fond de participare la profit etc.);

2. Totalitatea bunurilor materiale și a mijloacelor bănești aflate la dispoziția unei organizații economice (agent economic).

Fondurile sînt compuse din: fonduri circulante și fonduri fixe.

FOND DE ACUMULARE (engl. ACCUMULATION STOCKS; fr. FOND D'ACCUMULATION). Acea parte a produsului național net care este destinată realizării reproducției lărgite, creării de noi fonduri fixe și circulante, lărgirii și modernizării celor existente.

FOND DE AMORTIZARE (engl. SINKING FUND; fr. FOND D' AMORTISSEMENT). Reprezintă reflectarea valorii fondurilor fixe consumate, recuperată în mod treptat prin intermediul amortizării. Constituie principala sursă de finanțare a cheltuielilor materiale legate de întreținerea și înlocuirea fizică a fondurilor fixe scoase din funcțiune datorită uzurii lor, cu exemplare noi.

FOND DE ASIGURARE (engl. INSURANCE FUND; fr. FOND D'ASSURANCE). Acea parte a produsului național net care se constituie în procesul repartizării lor sub forma mijloacelor tehnice de producție și a bunurilor de consum care se folosesc pentru acoperirea unor cerințe suplimentare și a unor necesități neprevăzute.

FOND DE BANI (engl. MONEY SUPPLY; fr. FOND D'ARGENT). Cantitatea de bani pusă în circulație de către autoritățile monetare ale unei țări (de obicei Banca Centrală). Dacă cererea de bani este stabilă, teoria cantității (larg acceptată) implică axioma că o creștere a ofertei de bani va duce în mod direct la o creștere a nivelului prețurilor, adică la inflație. Incă din anii '70, țările industrializate au încercat să reducă inflația, fiind confruntate, însă, cu probleme legate de măsurarea și controlul acestui fond.

FONDURI CIRCULANTE (engl. NET CURRENT STOCKS; fr. FONDS CIRCULANTS). Sînt fondurile de producție care se consumă în întregime, într-un singur ciclu de producție, a căror valoare se transmite în întregime asupra produsului obținut - materii prime, materiale, combustibil etc., precum și mijloacele financiare necesare. Trăsătura specifică o constituie faptul că ele se află sub formă de stocuri de materiale pregătite pentru a fi trecute în procesul de producție, precum și sub formă de produse în curs de fabricație. În structura fondurilor circulante intră: materii prime, materiale de bază și auxiliare, semifabricate, combustibili etc. În mod convențional, mai intră și unele elemente ale fondurilor fixe, cum sînt: piesele de schimb pentru reparații, instrumentele și inventarul mărunt de mică valoare și scurtă durată. Deosebit de importantă este accelerarea vitezei de rotație a fondurilor circulante.

FOND COMERCIAL (engl. TRADE FUND; fr. FOND COMMERCIAL). Reprezintă un drept de proprietate a cărui protecție se consacră prin lege. Pe această bază juridică, întreprinzătorii, persoane fizice sau juridice, își pot constitui un activ patrimonial format din valori necorporale a căror prezență și utilizare în exercițiul afacerilor îi asigură avantaje certe și de durată în relațiile cu partenerii și cu clientela lor. Principalele elemente componente ale fondului comercial sînt reprezentate de emblemă, denumirea firmei, vadul comercial, marca de fabrică (de servicii sau de comerț). Poate face obiectul tranzacției comerciale, respectiv proprietarul poate uza de dreptul de a da cu chirie sau de a înstrăina fondul comercial, în totalitatea elementelor care îl compun sau fiecare în parte. Evaluarea fondului comercial se face pe baza criteriilor de apreciere sau prin elemente de alt ordin, stabilite prin lege.

FOND DE CONSUM (engl. CONSUMPTION STOCK; fr. FOND DE CONSOMMATION). Acea parte a produsului net care este destinată consumului neproductiv. Partea preponderentă o constituie fondul de consum individual.

FOND DE DEZVOLTARE (engl. DEVELOPMENT FUND; fr. FOND DE DEVELOPPEMENT). Fondul destinat în principal finanțării activelor fixe achiziționate de o întreprindere.

FONDURI FIXE (engl. FIXED FUNDS; fr. CAPITAL IMMOBILISES, VALEURS IMMOBILISEES). Reprezintă o parte a fondurilor de producție care participă la procesul de producție cu întreaga lor valoare, dar se consumă și își transferă valoarea în mod treptat. Includ terenuri, clădiri, fabrici și utilaje, mijloace de transport materiale.

FOND FUNCIAR (engl. LAND RESOURCES; fr. FONDS FONCIER). Totalitatea suprafețelor de terenuri (inclusiv terenurile acoperite de apă) aflate în limitele unei unități administrativ teritoriale (țară, județ, comună).

După destinația economică, fondul funciar se împarte în mai multe categorii de folosință. Vezi **SUPRAFEȚE**.

FONDUL INTERNATIONAL DE DEZVOLTARE AGRICOLA (FIDA) (engl. INTERNATIONAL FUND OF AGRICULTURE DEVELOPMENT; fr. FOND INTERNATIONAL DE DEVELOPPEMENT AGRICOLE). Organizație specializată a ONU cu caracter financiar - bancar, creată în anul 1976, urmărind ca obiectiv principal mobilizarea și furnizarea de resurse suplimentare pentru finanțarea dezvoltării agriculturii în țările în curs de dezvoltare. FIDA are sediul la Roma, fiind formată din 125 țări membre. Organul său de conducere este biroul executiv, alcătuit din 18 membri și 18 supleanți, aleși în mod egal dintre țările dezvoltate, statele exportatoare de petrol și țările în curs de dezvoltare care beneficiază de ajutorul organizației. Printre membrii FIDA se numără și România.

FOND ÎMPRUMUTAT (ATRAS) (engl. BORROWED STOCK; fr. FOND EMPRUNTE). Acea parte a fondurilor unei unități formată din mijloacele bănești suplimentare, peste cele proprii ale agenților economici, constituit din credite acordate de bancă. Se constituie pe seama disponibilităților bănești temporare care se formează la agenții economici creditori (bănci).

FONDUL MONETAR INTERNAȚIONAL (FMI) (engl. INTERNATIONAL MONETARY FUND; fr. FOND MONETAIRE INTERNATIONALE). Este o instituție internațională, autonomă, specializată în domeniul valutar - financiar. Instituția funcționează pe lîngă ONU, avînd ca atribuții principale: asigurarea și promovarea cooperării monetare prin intermediul unei instituții permanente, contribuția la stabilirea unui sistem multilateral de plăți, punerea la dispoziția țărilor membre de credite pe termen scurt și mediu în scopul reducerii dezechilibrelor temporare din balanțele de plăți externe, înlesnirea și dezvoltarea comerțului internațional. În legătură cu acest ultim obiectiv, are sarcina să analizeze și să asigure stabilitatea valorică a monedelor și înlăturarea restricțiilor valutare. Instituția a fost înființată la 22 iulie 1944, ca urmare a hotărîrii adoptate la Conferința Monetară și Financiară a Națiunilor Unite și Asociația de la Bretton Woods (SUA), din anul 1944. Are sediul la Washington. Plățile se fac, în principal, prin DST (Drepturi Speciale de Tragere). România este membră a FMI din 1972.

FOND MUTUAL (engl. MUTUAL FUND; fr. FOND MUTUEL). Formă instituționalizată de concentrare a resurselor bănești disponibile ale indivizilor, în vederea investirii capitalului astfel format în domenii de activitate economico - socială, interne și internaționale. Fondului mutual îi sînt interzise investițiile cu grad ridicat de risc, tocmai pentru a elimina posibilitatea de pierdere a banilor în tranzacții riscante cu titluri financiare sau mărfuri.

FOND MUTUAL BALANSAT (engl. BALANCED MUTUAL FUND; fr. FOND MUTUEL BALANCEE). Acea formă a fondului mutual care investește capital numai în acele domenii de activitate care asigură, în primul rînd, securitatea depunerilor clienților, chiar dacă profitul realizat de investitor este mai scăzut decît în alte tipuri de fond mutual.

FOND MUTUAL DE CREȘTERE (engl. MUTUAL FUND OF GROWTH; fr. FOND MUTUEL DE DEVELOPPEMENT). Acel fond mutual care investește în societăți aflate în faza de dezvoltare și care, de regulă, nu plătesc dividende dar ale căror acțiuni înregistrează creșteri importante ale capitalului.

FOND MUTUAL CU EMISIUNE CONTINUĂ (NEDETERMINATĂ) (engl. CONTINUOUSLY (UNDETERMINED) EMISSION MUTUAL FUND; fr. FOND MUTUEL AVEC UNE EMISSION CONTINUE (INDETERMINEE)). Acea formă de fond mutual care poate emite acțiuni în număr nelimitat. În majoritatea cazurilor, acțiunile fondului au formă înregistrată sau contabilă și un circuit închis și continuu de vînzare / rambursare între investitori și fond. Nu se pot tranzacționa la bursă sau pe piața titlurilor financiare.

FOND MUTUAL CU EMISIUNE PREDETERMINATĂ (engl. PREDETERMINED EMISSION MUTUAL FUND; fr. FOND MUTUEL AVEC UNE EMISSION PREDETERMINEE). Acel fond căruia organul de stat i-a aprobat emisiunea unui număr fix de titluri financiare. Acțiunile acestui tip de fond se pot tranzacționa la bursă și în afara ei.

FOND MUTUAL SPECIALIZAT (engl. SPECIALIZED MUTUAL FUND; fr. FOND MUTUEL SPECIALISEE). Formă de fond mutual care investește capital în domenii de activitate cu specializare îngustă sau în zone geografice specifice cu potențial deosebit de dezvoltare și de obținere de profit.

FOND MUTUAL PENTRU VENIT (engl. MUTUAL FUND FOR REVENUE; fr. FOND MUTUEL POUR REVENU). Reprezintă fondul mutual care investește în domenii și societăți mature și care oferă investitorilor dobînzi și dividende, ca principală sursă de profit. În mod obișnuit prețul acțiunilor acestor societăți nu crește spectaculos pe piață.

FONDUL PIEȚEI (engl. MARKET STOCK; fr. FOND DU MARCHE). Denumire convențională folosită în analiza destinației producției, care definește acel segment de piață pe care mărfurile sînt destinate vînzării, prin rețeaua de magazine ale comerțului interior.

FOND DE PLASAMENT (engl. FUND OF INVESTMENT; fr. FOND D'INVESTISSEMENT). Numit și **fond de investiții**, este constituit prin aporturile purtătorilor de părți efectuate în urma unui apel la public, în vederea unui plasament colectiv; el este **girat** (a administra în contul altuia) pentru contul purtătorilor de părți după principiul repartiției riscurilor.

Există două forme de fonduri de plasament:

- **fondurile în valori mobiliare**, care investesc capitalurile care le sînt încredințate în titluri;
- **fondurile imobiliare**, care își plasează capitalurile în imobile. În practică, aceste două forme pot să se asocieze. Un fond este numit **deschis**, atunci cînd emite părți în mod continuu, și **închis**, atunci cînd emisiunea părților este suspendată - cel mai des, după ce au fost atinse normele statutare.

Fondurile de plasament sînt supuse supravegherii aceleiași autorități ca și băncile.

FPP (FONDURILE PROPRIETĂȚII PRIVATE) (engl. PRIVATE PROPERTY FUNDS; fr. FONDS DES PROPRIETE PRIVEE). Sînt societăți comerciale pe acțiuni, de tip mutual, ale căror drepturi și obligații, precum și modul de organizare și funcționare sînt reglementate prin statutul cadru din Ordonanța nr. 10/1992. Există cinci astfel de Fonduri ale proprietății private care dețin inițial, în total, 30 % din capitalul social al societăților comerciale organizate conform prevederilor HG nr. 443/1992. Alocarea a 30 % din capitalul social al societăților comerciale între cele cinci Fonduri ale Proprietății Private s-a efectuat de către Agenția Națională pentru Privatizare.

FPS (FONDUL PROPRIETATII DE STAT) (engl. STATE PROPERTY FUND; fr. FOND DE LA PROPRIETE D'ETAT). Este o instituție publică cu personalitate juridică, cu caracter comercial și financiar care deține inițial, în proprietate, 70 % din acțiunile și părțile sociale ale societăților comerciale, atribuite și transmise prin acte de transmitere întocmite potrivit regulamentului. Asigură gestionarea și vînzarea acțiunilor sau părților sociale deținute de stat; își desfășoară activitatea și ia decizii pe bază de principii comerciale. Drepturile și obligațiile, precum și modul de organizare și funcționare al FPS este reglementat prin HG nr. 254/1992, precum și prin HG nr. 643/1992.

FOND DE REZERVĂ (engl. RESERVE FUND; fr. FOND DE RESERVE). Reprezintă, la nivel macroeconomic, o parte din venitul național, destinat formării unor stocuri de asigurare (mijloace de producție și bunuri de consum) pentru acoperirea unor necesități neprevăzute ale societății. În fondul de rezervă se include numai creșterea rezervelor aparținînd statului. Același fond se constituie și la nivelul agenților economici, din profitul societății, în vederea stimulării dezvoltării acesteia, precum și pentru acoperirea unor riscuri și necesități neprevăzute.

FOND DE RULMENT (engl. CIRCULATING FUND; fr. FOND DE ROULEMENT). Fond utilizat în analiza financiară, cu ajutorul căruia se evidențiază modul de folosire al banilor împrumutați pe termen lung. Este calculat prin diferența între imobilizările activului fix și capitalurile permanente și activul circulant și datoriile pe termen scurt. Ca regulă generală, fondul de rulment trebuie să acopere stocul nominal permanent necesar ritmului activității considerate ca normală. Acest stoc, numit și stoc util, poate fi analizat și ca imobilizare. Fondul de rulment trezorier (a doua accepțiune a noțiunii în cadrul analizei financiare) permite aprecierea lichidității sau trezoreria (averea) societății. În acest caz, se pun cele două întrebări: „datoriile pe termen scurt sînt acoperite de intrările viitoare?", „dacă întreprinderea ar trebui să-și plătească creanțele într-un termen foarte scurt are disponibilitățile necesare fără a-și lichida activele?" Este evident că, un fond de rulment insuficient creează o situație nu numai nefavorabilă, ci și periculoasă. Din contră, un fond de rulment prea mare nu este indicat. Spre exemplu, el poate desemna situația în care societatea contractează datorii pe termen lung pentru a-și acoperi un cont important. În acest caz, costurile vor fi foarte ridicate, mai ales, în tendința clienților de a accelera plata facturilor.

FOND DE SALARII (engl. WAGES FUND; fr. FOND DE SALAIRES). Fondurile bănești constituite la nivelul agenților economici și instituțiilor administrației publice, în vederea plății muncii propriilor angajați sau colaboratorilor externi. Include salarii tarifare, premii, sporuri, indemnizații, contribuții asupra fondului de șomaj etc.

FOND SPECULATIV (engl. SPECULTIVE FUND; fr. FOND SPECULATIVE). Fond de investiții cu grad înalt de risc dar și cu un profit ridicat.

FOR. Vezi **FOB.**

FORFETARE (engl. FORFEITURE). Formula clasică a mobilizării creditelor pe calea scontului. Pentru exportatorii deținători de titluri de credite sub forma cambiilor prezintă inconveniente în realizarea operațiunii. Ca urmare, pe calea unor tehnici financiar - bancare moderne s-a urmărit înlăturarea acestor inconveniente: -(tergiversarea operațiunilor de scontare pentru diverse verificări, menținerea căii de regres împotriva girantului etc.) realizîndu-se o formă nouă de transmitere a titlurilor de credit care au ca geneză operații de export - import, cunoscute sub denumirea de „forfaiting"; pentru efectuarea unor asemenea operațiuni au fost înființate instituții financiare specializate.

FORȚĂ MAJORĂ (engl. EMERGENCY FRUSTRATION; fr. FORCE MAJEURE). Împrejurare imprevizibilă la data încheierii contractului și insurmontabilă în momentul apariției, care face imposibilă executarea obligațiilor asumate de către un contractant, determinînd pe plan juridic exonerarea de răspundere a debitorului respectiv.

FORȚĂ DE MUNCĂ (engl. LABOUR FORCE; fr. FORCE DE TRAVAIL). Capacitatea de muncă a omului, totalitatea aptitudinilor lui fizice și intelectuale, datorită cărora el este în stare să producă bunuri materiale, sau să participe la o activitate socială utilă. Forța de muncă se grupează în statistică după diferite caracteristici comune, în funcție de locul ocupat în procesul de producție (profesie, calificare, vechime în muncă etc.), după sex, vîrstă, precum și după sectoarele social - economice, ramurile economiei naționale etc., în care este încadrată.

FOT. Vezi **FOB.**

FRANCHISEE. Comerciant (persoană fizică sau juridică) care, în temeiul unui contract de franchising, primește de la un alt comerciant (franchiser), în schimbul unui preț (format dintr-o sumă de bani plătită inițial și o redevență periodică), dreptul de a vinde anumite bunuri sau de a presta anumite servicii și de a beneficia de un sistem de relații care cuprinde marca, renumele, know-how-ul și asistența.

FRANCHISER. Este un comerciant - producător care prin efectul unui contract de franchising acordă în schimbul unui preț altui comerciant (franchisee) dreptul de a vinde anumite bunuri sau de a presta anumite servicii și de a beneficia de un anumit sistem de relații.

FRANCHISING. Este o tehnică de comercializare a produselor și serviciilor pe care Asociația Micilor Comercianți din SUA o definește ca „un acord legal de a desfășura o anumită afacere în concordanță cu metodele de operare, sistemul de finanțare, domeniul teritorial și taxele de comision prescrise". Asociația Britanică de Franchising definește operațiunea ca „o licență contractuală cedată de o persoană - franchiser - unei alte persoane - franchisee - care permite sau cere franchisee-ului să desfășoare, în perioada de valabilitate, o anumită afacere folosind un anume specificat, aparținînd sau fiind în legătură cu franchisorul. Dreptul franchisorului de a exercita controlul continuu în perioada respectivă asupra franchiseeului, asupra modului cum acesta își desfășoară activitatea, obligă franchisorul să acorde franchisee-ului asistență în desfășurarea activității, în organizarea acesteia, în pregătirea cadrelor, în merchandising și conducere".

FRACHT. Vezi **SCRISOARE DE TRĂSURĂ.**

FRANCIZĂ (engl. FRANCHISE; fr. FRANCHISE). Este o marjă de toleranță la livrarea mărfurilor, provenită din scurgeri, evaporare etc., precum și din clauza din contractul de asigurare prin care asiguratorul este exonerat, în caz de avarie particulară, în procente variabile, în funcție de perisabilitatea mărfurilor.

FRACȚIE DE SONDAJ (engl. SAMPLING FRACTION; fr. TAUX de SONDAGE; FRACTION SONDEE). Raportul dintre unitățile eșantionului (n) și unitățile populației (N).

FRANCO (engl. FREE; fr. FRANCO). Modalitate utilizată în operațiuni comerciale prin care se specifică plata cheltuielilor aferente unui bun economic, pînă în momentul expedierii acestuia. Prin această uzanță comercială, cheltuielile de încărcare, asigurare și de transport pînă într-un anumit loc, stabilit prin contractul de vînzare - cumpărare, se includ în prețul de vînzare al bunurilor respective.

FRAUDĂ (engl. EMBEZZLEMENT; fr. FRAUDE). Act de rea credință, inducere în eroare, înșelare în scopul dobîndirii de foloa-

se sau cîștiguri ilicite prin provocare de pagube.

FRECVENȚĂ (engl. FREQUENCY; fr. FREQUENCE). Sau densitate; arată numărul de observări corespunzătoare fiecărei variante (clase) a caracteristicii studiate (frecvență absolută). Se disting:

- **frecvența relativă**: reprezintă raportul între frecvența absolută (f_i) corespunzătoare fiecărei variante (clase) și totalul frecvențelor (F_i).
- **frecvența totală**: reprezintă suma tuturor frecvențelor unei repartiții statistice.
- **frecvența cumulativă**: reprezintă frecvența dedusă din adunarea succesivă a frecvențelor absolute.
- **frecvența unitară**: (frecvența pe interval de clasă, densitate de frecvență): este definită prin raportul:

$$\frac{f_i}{\Delta x_i}$$ unde Δx_i este intervalul de clasă.

FRUSTRATION. În dreptul englez se desemnează o instituție juridică care, cu unele elemente de diferențiere, corespunde cu aceea abilitată în dreptul continental european să rezolve faptele de forță majoră.

FUGA DE BANI (engl. FLIGHT FROM MONEY; fr. FUITE D'ARGENT). Fenomen care apare în perioadele de inflație acută, cînd banii de hîrtie se devalorizează puternic, iar deținătorii lor caută să-i transforme cît mai repede în valori materiale reale, mărind nejustificat cererea diferitelor mărfuri și implicit, ridicarea prețurilor.

FUGA DE CAPITAL (engl. FLIGHT FROM CAPITAL; fr. FUITE DES CAPITAUX). Transfer anarhic de capitaluri dintr-o țară în alta în scopul plasării acestora în acțiuni rentabile.

FUNCȚIE DE CONSUM (engl. CONSUMPTION FUNCTION; fr. FONCTION DE CONSOMMATION). Reprezintă, sub forma exprimării matematice, legăturile dintre consum și factorii care îl determină: (veniturile populației, prețurile bunurilor și tarifele serviciilor, progresul tehnic etc.).

FUNCȚIE DE FRECVENȚĂ (engl. FREQUENCY FUNCTION; fr. FONCTION DE FREQUENCE). Sau densitate de probabilitate. Fiind dată o variabilă aleatoare discretă {X = xi} pentru care cunoaștem probabilitățile P(X= xi) = px(xi) și M o mulțime, finită sau infinită, atunci:

$$P(X \subset M) = \sum_{i=1}^{n} px(x_i)$$

unde:
i = 1,2,....
px = funcția de frecvență.

FUNCȚIE OBIECTIV (engl. OBJECTIVE FUNCTION; fr. FONCTION OBJECTIVE). Reprezintă partea modelului matematic al unei probleme de optim, care reflectă criteriul economic de optimalitate al acesteia. În literatura de specialitate, funcția obiectiv se mai întîlnește și sub denumirea de funcție scop, funcție criteriu, funcție de optimizare.

FUNCȚIUNE DE ANTRENARE (engl. INVOLVEMENT FUNCTION; fr. FONCTION D'ENTRAINEMENT). Constă din ansamblul proceselor de muncă prin care personalul firmei este determinat să contribuie la stabilirea și realizarea obiectivelor planificate, pe baza luării în considerare a factorilor care îl motivează. Antrenarea răspunde la întrebarea: „de ce personalul societății comerciale sau regiei autonome participă la stabilirea și realizarea obiectivelor circumscrise acesteia?".

FUNCȚIUNE DE CERCETARE - DEZVOLTARE (engl. RESEARCH - DEVELOPMENT FUNCTION; fr. FONCTION DE RECHERCHE DEVELOPPEMENT). Ansamblul activităților care se desfășoară în cadrul firmei în vederea realizării obiectivelor din domeniul producerii de noi idei și transformării ideilor în noutăți utile dezvoltării în viitor a acesteia.

FUNCȚIUNE COMERCIALĂ (engl. TRADE FUNCTION; fr. FONCTION COMMERCIALE). Cuprinde activitățile menite să concure la realizarea obiectivelor din domeniul stabilirii legăturilor unității economice cu mediul ambiant, în vederea procurării mijloacelor necesare și desfacerii produselor, serviciilor și lucrărilor care fac obiectul de bază al unității.

FUNCȚIUNE DE COORDONARE (engl. CO-ORDINATION FUNCTION; fr. FONCTION DE COORDINATION). Ansamblul proceselor de muncă prin care se armonizează deciziile și acțiunile personalului firmei și ale subsistemelor sale, în cadrul previziunilor și sistemului organizatoric stabilite anterior. Realizarea coordonării la un nivel calitativ superior conferă activităților societății comerciale și regiei autonome o pronunțată suplețe, flexibilitate, adaptabilitate și creativitate, caracteristici esențiale în condițiile economiei de piață.

FUNCȚIUNE DE EVALUARE - CONTROL (engl. EVALUATION AND CONTROL FUNCTION; fr. FONCTION D'EVALUATION ET CONTROLE). Ansamblul proceselor prin care performanțele firmei, subsistemelor și componentelor acesteia sînt măsurate și comparate cu obiectivele și standardele stabilite inițial, în vederea eliminării deficiențelor constatate și integrării abaterilor pozitive. Această funcție răspunde la întrebarea „cu ce rezultate s-a finalizat munca depusă?". Evaluarea închide ciclul procesului de management, fiind premergătoare previzionării de noi obiective, efectuării de reorganizări etc.

FUNCȚIUNE FINANCIAR - CONTABILĂ (engl. FINANCIAL - ACCOUNTANT FUNCTION; fr. FONCTION FINANCIERE - COMPTABLE). Ansamblul activităților prin care se realizează obiectivele privind obținerea și folosirea mijloacelor financiare necesare unității, precum și înregistrarea și evidența în expresie valorică a fenomenelor economice din cadrul unității.

FUNCȚIUNE A ÎNTREPRINDERII (engl. ENTERPRISE FUNCTION; fr. FONCTION D'ENTREPRISE). Reprezintă ansamblul activităților omogene și / sau complementare, desfășurate de personalul de o anumită specialitate, folosind metode și tehnici specifice, cu scopul realizării obiectivelor derivate.

FUNCȚIUNE DE ORGANIZARE (engl. ORGANIZATION FUNCTION; fr. FONCTION D'ORGANISATION). Ansamblul proceselor de management prin intermediul cărora se stabilesc și se delimitează procesele de muncă fizică și intelectuală și componentele lor (mișcări, timpi, operații, lucrări, sarcini etc.), precum și gruparea acestora pe posturi, formații de muncă, compartimente și atribuirea lor personalului, corespunzător anumitor criterii economice, tehnice și sociale, în vederea realizării, în cît mai bune condiții, a obiectivelor previzionate. Funcția de organizare răspunde la întrebarea: „cine și cum contribuie la realizarea obiectivelor firmei?".

FUNCȚIUNE DE PERSONAL (engl. STAFF FUNCTION; fr. FONCTION DE PERSONNEL). Ansamblul activităților desfășurate în cadrul firmei pentru realizarea obiectivelor din domeniul asigurării și dezvoltării potențialului uman necesar.

FUNCȚIUNE DE PREVIZIUNE (engl. PREVISION FUNCTION; fr. FONCTION DE PREVISION). Ansamblul proceselor de muncă prin intermediul cărora se determină principalele obiective ale firmei - societate comercială sau regie autonomă - și componentele sale, precum și resursele și principalele mijloace necesare realizării lor. Previziunea răspunde la întrebările: „ce trebuie și ce poate fi realizat în cadrul firmei?"- în condițiile și concomitent cu desemnarea resurselor necesare.

FUNCȚIUNE DE PRODUCȚIE (engl. PRODUCTION FUNCTION; fr. FONCTION DE PRODUCTION). Ansamblul activităților de bază, auxiliare și de servire prin care se

realizează obiectivele din domeniul fabricării produselor, elaborării lucrărilor, prestării serviciilor în cadrul firmei.

FUNDAȚIA INTERNAȚIONALĂ DE MANAGEMENT (engl. INTERNATIONAL MANAGEMENT FOUNDATION; fr. ETABLISSEMENT NATIONAL DU MANAGEMENT). Instituție non-profit, înființată pentru pregătirea și coordonarea programelor de perfecționare a pregătirii profesionale și pentru promovarea managementului în România. Are ca fondatori Agenția Română de Dezvoltare, Institutul Român de Management și Academia de Studii Economice. Are ca obiective identificarea necesităților imediate ale României de pregătire în domeniul managementului în sectoarele economic, social și al administrației publice, mobilizarea resurselor externe ale instituțiilor și organismelor internaționale, cît și pe cele guvernamentale și private în scopul perfecționării pregătirii profesionale și de management; organizează programe de pregătire în domeniul managementului. Împreună cu instituțiile interesate din țară și străinătate organizează programe pentru reorientarea profesională a șomerilor.

FUNGIBIL (engl. FUNGIBLE; fr. FONGIBLE). Produs care poate fi schimbat cu un altul exact de același tip, cu aceleași calități, comercializat de mai mulți producători pe piață, în speță produse agricole.

FURNIZOR (engl. SUPPLIER; fr. FOURNISSEUR).

1. Persoană fizică sau juridică care pune la dispoziția terților bunuri și / sau servicii contra plată în baza unei înțelegeri prealabile.

2. Denumirea unui cont al pasivului bilanțului, reflectînd sumele datorate de un agent economic furnizorilor săi.

FUTURES. Contracte de tranzacții a unor loturi de mărfuri sau titluri financiare executate în viitor la un preț ferm prestabilit. Acest contract îl obligă pe investitor - cumpărător să încheie și să achite prețul tranzacției la data exersării. Deținătorul unui astfel de contract are însă libertatea de a vinde acest contract altui investitor, oricînd înainte de data exersării lui.

FUZIUNE (engl. FUSION; fr. FUSION) (fuziunea întreprinderilor). Este procedeul de concentrare prin care două sau mai multe unități de importanță echivalentă dispar din punct de vedere juridic pentru a se uni într-o singură și nouă societate. Fuziunea diferă de absorbție, care are loc în momentul în care o societate de mari dimensiuni încorporează o alta mai mică. Fuziunea presupune asocierea agenților existenți pînă în acel moment, prin hotărîrea adunărilor generale extraordinare a acestora pentru a proteja drepturile acționarilor.

G

GAJ (engl. PLEDGE; fr. GAGE). Garanție reală care constă în afectarea unui bun mișcător aparținînd debitorului sau altei persoane pentru garantarea executării obligației, pînă la stingerea acesteia, creditorul avînd dreptul de a fi plătit în caz de neexecutare din prețul obținut prin vînzarea silită a bunului. În practica bancară, gajul este un contract accesoriu contractului de credite prin care debitorul sau garantul, după caz, remite băncii un bun mobil pentru garantarea creditului. În conformitate cu dispozițiile cuprinse în Codul Civil și Codul Comercial Român, obiect al gajului îl pot constitui numai bunurile mobile corporale (produse, mărfuri), sau necorporale (creanțe, titluri de creanțe, acțiuni etc.).

GAJ CU DEPOSEDARE (AMANET) (engl. PAWN; fr. NANTISSEMENT). Formă de gaj care presupune deposedarea de bunul mobil al constitutorului și depunerea acestuia la bancă. Această formă de gaj se materializează într-un contract, iar obiectul gajului îl constituie bunurile mobile cu volum mic și valoare ridicată, cum ar fi metalele și pietrele prețioase, tablourile, sculpturile, bijuteriile și altele asimilabile acestora. Valoarea, la care aceste bunuri se iau în garanție se determină în funcție de prețul de vînzare al acestora, practicat în unități comerciale de specialitate.

GAJ FĂRĂ DEPOSEDARE (engl. PLEDGE WITHOUT DEPRIVE; fr. GAGE SANS DEPOSSESSION). Formă de gaj în care produsele care pot constitui obiect al contractului pot fi numai cerealele, plantele tehnice și oleaginoase, leguminoasele boabe, plantele furajere etc., precum și produsele încadrate în categoria materiilor prime industriale ori de cîte ori acestea sînt supuse unui proces de prelucrare industrială sau sînt rezultatul acestui proces.

GAJIST (engl. PAWNBROKER; fr. PRETEUR SUR GAGES). Persoană care acordă împrumuturi pe bază de gaj.

GALL PRICE Prețul de livrare al produselor cotate la bursă, pentru fiecare lună, determinat prin strigături sau prin controlul președintelui bursei.

GARANT (engl. WARRANT; fr. GARANT). Persoană fizică sau juridică care garantează, cu veniturile sau cu averea sa obligațiile unui debitor față de creditor. Garantul suportă daunele la care poate fi expusă persoana garantată.

GARANȚIE (engl. GUARANTEE, WARRANT; fr. CAUTION). Contract prin care o parte (garantul) garantează celeilalte părți (beneficiarul) executarea unei obligații. Garanția dă dreptul creditorului ca în cazul

neexecutării obligației de către debitor să ceară scoaterea la licitație a bunurilor sau hîrtiilor de valoare, pentru ca din sumele încasate să se achite obligația față de creditorul respectiv.

GARANȚIE ASIGURATORIE (engl. UNDERWRITER'S GUARANTEE; fr. GARANTIE D'ASSURANCE). Garanția solicitată de bănci împrumutaților în vederea asigurării recuperării creditelor, precum și în situația în care aceștia nu-și execută obligațiile contractuale de rambursare a ratelor scadente, a dobînzilor și a celorlalte obligații prevăzute în contract, din motive care nu au putut fi prevăzute la acordarea creditului sau pentru crearea unui privilegiu față de alți creditori.

GARANȚIE BANCARĂ (engl. BANK GUARANTEE; fr. GARANTIE BANCAIRE). Contract de cauțiune bancară prin care se creează o obligație pentru bancă și care permite obținerea unui credit de la o altă persoană. Banca își asumă obligația ca în caz de neplată la termen a creditului acordat să restituie acest împrumut din resursele ei.

GARANȚIE BANCARĂ DE PARTICIPARE LA LICITAȚIE (engl. BANK GUARANTEE FOR PARTICIPATE TO A COMPETITIVE BIDDING; fr. GARANTIE BANCAIRE POUR PARTICIPE A LA MARCHE PAR ADJUDICATION). Vărsămînt în devize, scrisoare de garanție, cec sau, după caz, o cauțiune solidă, garantate de către o bancă agreată. Reprezintă de regulă 1-5% din valoarea obiectului licitației. Depunerea garanției bancare este o condiție de participare, aceasta exprimînd fermitatea ofertei și seriozitatea ofertantului, asigurînd organizatorii licitației că oferta nu va fi retrasă înainte de termenul de adjudecare.

GARANȚIE DE BUNĂ EXECUȚIE (engl. GOOD EXECUTION GUARANTEE; fr. GARANTIE POUR BON EXECUTION). Reprezintă garantarea de onorare a poziției cîștigătoare; se calculează procentual din valoarea estimativă a ofertei.

GARANȚIE CONTRACTUALĂ (engl. CONTRACT GUARANTEE; fr. GARANTIE CONTRACTUELLE). Termen utilizat de Camera Internațională de Comerț din Paris în legătură cu garanțiile pe care le acordă băncile, societățile de asigurare și altele, în scopul „de a se asigura o disponibilitate de fonduri unui terț în cazul în care un beneficiar ar avea o revendicare justificată".

GARANȚIE A CREDITELOR (engl. GUARANTEE OF CREDITS; fr. GARANTIE DES CREDITS). Garanție cerută de creditor (furnizor) sau de banca finanțatoare a cumpărătorului, care constă din: scrisori de garanție bancară, realizarea tratelor, înființarea de ipoteci, gajuri sau alte forme asemănătoare de preluare a riscului, toate acestea garantînd achitarea la scadență a creditelor.

GARANȚIE DE FIDELITATE (engl. FIDELITY GUARANTEE; fr. GARANTIE DE FIDELITE). Formă de garanție care se emite pentru fiecare persoană în parte, pentru anumite posturi, sau sînt generale pentru toți angajații unei societăți. Această ultimă formă este foarte folosită, mai ales, la asigurarea instituțiilor financiare (bănci comerciale, intermediari, uniuni de credit etc.) și chiar a concernelor comerciale. Acest tip de garanție este practic obligatoriu tuturor instituțiilor financiare care astfel se asigură împotriva:

- fraudei și necinstei angajaților;
- furtului în timpul transportului;
- înșelăciunii și valutelor contrafăcute (false) și chiar răpirilor.

GARANȚIE REALĂ (engl. REAL GUARANTEE; fr. GARANTIE REELLE). Formă de garanție cerută de bancă care constă în afectarea specială a unor bunuri individualizate pentru garantarea creditului și care este formată din ipoteci și gajuri.

GATT (engl. GENERAL AGREEMENT ON TARIFFS AND TRADE). (Acordul General pentru Tarife și Comerț) Înțelegere multilaterală interguvernamentală. Organizează reuniuni regulate cu caracter comercial pentru delegații țărilor secundare. Înțelegerea a fost încheiată la 30 octombrie 1947, la Geneva de către 23 de state și a intrat în vigoare la 1 ianuarie 1948. Sediul său este la Geneva.

Obiectivele GATT sînt: diminuarea progresivă a tarifelor vamale, acordarea reciprocă a clauzei națiunii celei mai favorizate, interzicerea, în principiu, a restricțiilor cantitative și a altor obstacole netarifare admițînd totuși unele derogări; folosirea consultărilor ca metodă de evitare a prejudiciilor membrilor în materie de comerț etc. Fiecare țară membră are un vot. În prezent, numărul țărilor participante la acord se ridică la peste 125. România participă la activitatea acestui organism încă din anul 1957, devenind membră cu drepturi depline din anul 1971.

Are la bază anumite principii, între care:

- principiul nediscriminării, rezultînd din extensia clauzei națiunii celei mai favorizate între aderenți;
- interdicția restricțiilor cantitative și politici de contingentare între statele membre;
- concesii tarifare prin reduceri substanțiale ale taxelor vamale între membri.

GENERAȚIE (engl. GENERATION; fr. GENERATION). Termen statistic care desemnează colectivitatea (populația) celor născuți în același an.

GESTIONAR (engl. ADMINISTRATOR; fr. GESTIONNAIRE) Persoană încadrată avînd ca atribuții principale de serviciu primirea, păstrarea, manipularea și eliberarea de valori materiale sau bănești.

GESTIUNE (engl. FINANCIAL ADMINISTRATION; fr. GESTION)

1. Ansamblul de operațiuni prin care se asigură gospodărirea, administrarea și valorificarea patrimoniului unei unități economice, încredințat unei persoane numită gestionar. Se referă la activitățile de primire, păstrare, eliberare, folosire a bunurilor date în administrare. Încredințarea gestiunii unei persoane se face printr-un contract în care se stipulează obligațiile, atribuțiile și garanțiile necesare, conform legii. Gestionarul răspunde material, disciplinar, convențional, civil sau penal, pentru modul cum își desfășoară activitatea de gestiune;

2. Ansamblu de măsuri de ordin administrativ, organizațional și de evidență pentru asigurarea integrității valorilor materiale și bănești aparținînd unui agent economic. Contabilitatea, în afară de reflectarea cantitativă și valorică a bunurilor gestionate, exercită funcția de control prin confruntarea periodică a datelor contabile cu evidențele operative și realitatea faptică. Metodele de gestiune cunosc un proces permanent de raționalizare și perfecționare.

GESTIUNEA CALITĂȚII PRODUSELOR (engl. ADMINISTRATION OF PRODUCTS QUALITY; fr. LA GESTION DE LA QUALITE DES PRODUITS). Metodă de optimizare a corelației între calitate, costul producției realizate și productivitatea muncii, care acționează pe baza principiului că, printr-o creștere relativ redusă a cheltuielilor de prevenire a apariției defectelor de calitate, se obține o diminuare a costurilor de identificare a defectelor și scăderea substanțială a celor datorate defectelor de calitate și remedierii lor, astfel încît, pe ansamblul cheltuielilor totale, cheltuielile aferente calității se reduc considerabil.

GESTIUNE ECONOMICO - FINANCIARĂ (engl. ECONOMICAL FINANCIAL MANAGEMENT; fr. GESTION ECONOMIQUE FINANCIERE). Principiu fundamental pe baza căruia funcționează regiile autonome și societățile comerciale cu capital integral de stat și care au autonomie funcțională și financiară. Gestiunea economică obligă întreprinderile publice să-și acopere din veniturile realizate toate costurile de producție, inclusiv amortizarea capitalului fix, dobînzile, rambursarea creditelor și să obțină profit.

Trăsăturile gestiunii economico - financiare a întreprinderilor publice sînt autonomia economico-financiară, cointeresarea materială și răspunderea materială.

GESTIUNE FRAUDULUOASĂ (engl. EMBEZZLEMENT ADMINISTRATION; fr. LA GESTION FRAUDULEUSE). Gestiune în care are loc pricinuirea cu rea credință, de pagube, unei persoane juridice sau fizice, de către persoana căreia i-a fost încredințată aceasta, cu prilejul conservării și administrării bunurilor.

GESTIUNE DE PATRIMONIU (engl. PATRIMONY ADMINISTRATION; fr. LA GESTION DE PATRIMOINE). Din punct de vedere financiar-bancar reprezintă activitatea de gestionare a portofoliului unui client. Crearea unui portofoliu presupune deschiderea unui cont special, în care clienții își pot constitui, fie exclusiv, depozite de lichidități, fie stocuri de valori mobiliare, fie o combinație a acestora. Cei care gestionează valorile aflate în aceste conturi se numesc responsabili de cont.

Gestiunea de patrimoniu poate fi **globală** și **permanentă** sau **sub formă de consiliere periodică**.

Modalitățile de gestionare stipulate în contract, numit și mandat de gestiune sînt:

- **totală** - în acest caz nu se mai cere clientului părerea asupra administrării patrimoniului, dar se ține cont de obiectivele sale inițiale;
- **cu acord prealabil** - în acest caz gestionarul trebuie să aibă acordul prealabil al clientului pentru orice operațiune efectuată.

În ambele situații, la sfîrșitul lunii, responsabilul de cont prezintă clientului situația contului.

GESTIUNE A PORTOFOLIULUI DE VALORI MOBILIARE (engl. ADMINISTRATION OF THE MOBILE VALUES PORTFOLIOS; fr. GESTION DE PORTFOLIOS DE VALEUR AMEUBLEMENT). Cuprinde totalitatea principiilor, metodelor și instrumentelor de rentabilizare a activelor financiare, de trecere de la structuri ale portofoliului mai puțin eficiente la structuri și operațiuni mai eficiente.

Gestiunea valorilor mobiliare este influențată atît de valoarea intrinsecă a activelor financiare, care este determinată la rîndul ei de comportamentul economico-financiar al întreprinderilor emitente, cît și de evoluția pieței bursiere influențată la rîndul ei de manifestarea generală a raportului dintre cererea și oferta de titluri.

Pentru gestiunea portofoliului de titluri se cunosc două procedee tradiționale:

- analiza tehnică a evoluției anterioare a cursurilor valorilor mobiliare, pe baza cărora se desprinde trendul evoluției trecute a cursurilor bursiere și previziunea pentru perioada viitoare;
- analiza gestiunii financiare a unităților emitente ale titlurilor cotate la bursă. Prin acestă analiză se determină dacă titlurile sînt subevaluate (situație care va declanșa o cumpărare) sau dacă sînt supraevaluate (ceea ce va declanșa o vînzare).

GIR (engl. ENDORSEMENT; fr. ENDOSSEMENT). Operațiunea de transfer a unui titlu de credit, bilet de ordin, cambie, cec, trată, conosament, pe baza înscrierii pe verso-ul acestuia, a dorinței actualului titular de a-l transmite și remite altei persoane, numită girator.

Persoana care semnează transferul își asumă obligația stingerii creanței în caz că debitorul nu o execută la scadență.

GIRANT (engl. ENDORSER; fr. ENDOSSEUR). Persoana care transferă un titlu de credit unei alte persoane numite girator, prin andosarea (girarea) acestuia și prin care își asumă răspunderea să execute plata acestuia în cazul în care debitorul nu achită obligația la scadență.

GIRATOR (engl. ENDORSEE; fr. ENDOSSATAIRE). Persoana căreia i se transmite un titlu de credit de către girant, prin gir și care devine beneficiarul acestuia.

GOODWILL.

1. Excedentul valorii globale a unei întreprinderi în raport cu valoarea justă a elementelor identificabile de activ, stabilit la un moment dat. Permite măsurarea valorii avantajelor incorporale ale unității economice (pregătirea personalului și armonizarea lucrului în comun, adaptabilitatea la cerințele pieței, rentabilitatea capitalurilor investite, etc.).

2. Beneficiul comercial obținut de pe urma reputației unei firme.

GOSPODĂRIE (engl. HOUSEHOLD; fr. MENAGE). Grup de două sau mai multe persoane, care locuiesc împreună, în mod obișnuit, având, în general legături de rudenie și care se gospodăresc (fac menajul) în comun. Gospodăria poate fi compusă și dintr-un grup de două sau mai multe persoane între care nu există legături de rudenie, dar care declară că, prin înțelegere, locuiesc și se gospodăresc împreună.

GRAD DE CONCENTRARE (engl. INTEREST DEGREE; fr. DEGRE DE L'INTERET). Se referă la activitatea de piață și are în vedere atît concentrarea geografică (distribuția pe piețe de desfacere a exporturilor și pe piețe de aprovizionare a importurilor), cît și concentrarea structurală (pe grupe de mărfuri).

Relația de calcul utilizează drept variabile: ponderea fiecărei piețe sau grupe de mărfuri în totalul exportului (importului) țării respective (p_i) și numărul piețelor de desfacere (de aprovizionare) notat cu n, astfel:

$$C = \frac{\sqrt{n\sum_{i=1}^{n} p_i^2 - 1}}{n-1}$$

unde:

i = 1,2,..., n

C = gradul de concentrare (valoarea maximă se obține în cazul în care exporturile sau importurile se concentrează la o singură țară sau la un singur produs).

GRAD DE FISCALITATE (engl. TAXATION DEGREE; fr. DEGRE DE FISCALITE). Raportul între veniturile statului și produsul intern brut, exprimat procentual.

GRAD DE INTERES (engl. DEGREE OF INTEREST; fr. DEGRE D'INTERET). Exprimă, în ultimă instanță, utilitatea unui proces pentru un beneficiar potențial. Este elementul care determină, în mod direct, nivelul cererii, fiind dependent de caracteristicile tehnico-economice și funcționale ale produsului respectiv.

GRAD DE LIBERTATE (engl. DEGREE OF FREEDOM; fr. DEGRE DE LIBERTE). Numărul de elemente independente (variabile aleatoare) necesar pentru a defini starea unui sistem sau a unui ansamblu (numărul de elemente considerate simultan minus numărul de relații independente care le leagă). Într-un tablou cu k linii și h coloane, vom avea kh grupe cu frecvența f_{ij} și (k-1)(h-1) grade de libertate.

Dacă $x_1, x_2,..., x_n$ este un eșantion de volum n, și dacă se constituie o variabilă aleatoare cu (n-1) grade de libertate, media aritmetică și dispersia (S^2)vor avea următoarea expresie:

media aritmetică ($\bar{x}$): $$\bar{x} = \frac{\sum_{i=1}^{n} x_i}{n}$$

dispersia: $$S^2 = \frac{1}{n-1}\sum_{i=1}^{n}(x_i - \bar{x})^2$$

GRAD DE PENETRARE PE PIAȚĂ (engl. PENETRATION DEGREE ON MARKET; fr. DEGRE LA PENETRATION SUR MARCHE).

1. Din punct de vedere al unității economice, este un raport între totalul vînzărilor acesteia și volumul desfacerilor realizat în ansamblul pieței respective dintr-un anumit produs, serviciu sau grup de produse, care satisfac aceeași nevoie. Se mai poate calcula și ca raport între numărul de utilizatori ai produselor unei întreprinderi și numărul total de utilizatori. Acest mod de cal-

cul se folosește de obicei pentru diverse segmente de piață, iar coeficientul obținut arată poziția unității economice în segmentul respectiv;

2. Din punct de vedere al produsului, exprimă un raport între totalul vînzărilor unui produs și volumul pieței, sau între numărul de utilizatori ai unui anumit produs al întreprinderii și numărul total de utilizatori ai produsului respectiv. Reflectă nivelul utilizării produsului și posibilitățile sale de expansiune.

GRAD DE UZURĂ FIZICĂ ESTIMAT (engl. ESTIMATED DEGREE OF PHYSICAL WEAR AND TEAR; fr. DEGRE DE L'USURE PHYSIQUE ESTIME). Raport care se exprimă în procente, prin raportarea duratei de serviciu consumate la durata de serviciu estimată. Durata de serviciu estimată rezultă din însumarea duratei de serviciu consumate cu durata de serviciu rămasă. Durata de serviciu rămasă exprimată în ani, reprezintă perioada cît un fond fix mai poate funcționa pînă la scoaterea efectivă din funcțiune ca urmare a uzurii, ținînd seama de starea concretă a fondului fix în momentul efectuării inventarierii.

GRAFIC GANTT (engl. GANTT CHART; fr. GRAPHIQUE GANTT). Reprezentare spațială folosită pe larg în industrie pentru planificarea producției și utilizării utilajelor. Este o formă de grafic, în care liniile sînt orizontale. Lungimea liniei poate reprezenta orice unitate de măsură: cantitativă, valorică sau de timp.

GRAFIC AL MODIFICĂRII NUMERARULUI ÎN CIRCULAȚIE (engl. CHARGE CHART OF CASH IN CURRENCY; fr. GRAPHIQUE DE MODIFICATION NUMERAIRE DANS LA CIRCULATION). Instrument de urmărire operativă a modului în care se realizează punerea sau retragerea din arterele de circulație a numerarului. În grafic se înregistrează zilnic vărsămintele și retragerile efective de la fondul de rezervă.

GREVĂ (engl. STRIKE; fr. GREVE). Acțiune de încetare colectivă și voluntară a lucrului. Grevele pot fi:

- de avertisment
- propriu-zise

Greva de avertisment nu poate avea o durată mai mare de două ore dacă se face cu încetarea lucrului. Trebuie să preceadă cu cel puțin 48 ore greva propriu-zisă.

GREVĂ GENERALĂ (engl. GENERAL STRIKE; fr. GREVE GENERALE). Grevă a muncitorilor din toate domeniile. În anul 1926, o grevă a minerilor cărbunari a degenerat într-o grevă generală a tuturor sindicatelor afiliate la Congresul Sindicatelor.

GROP. Colet care de regulă are dimensiuni mici și al cărui conținut este constituit din valută străină, cecuri în monedă străină, valori mobiliare, efecte publice, etc.

GRUP (engl. GROUP; fr. GROUPE)

1. Denumire dată unui ansamblu de întreprinderi. Într-o accepțiune mai largă, are următoarele înțelesuri : conglomerat, întreprindere multinațională, holding, trust etc.;

2. Instrument folosit în clasificare care reunește tipuri de activități omogene în cadrul diviziunilor.

GRUPUL ANDIN (engl. ANDIN GROUP; fr. LE GROUPE ANDIN). Organism economic internațional cu caracter regional creat în anul 1969 prin efectul Acordului de la Cartagena, avînd sediul la Lima și ca obiective principale înfăptuirea liberalizării treptate a schimburilor comerciale, precum și realizarea, în timp, a unei uniuni economice și politice a statelor semnatare. Este format din Bolivia, Columbia, Ecuador, Peru și Venezuela, și prin activitatea sa tinde la înlesnirea dezvoltării economice echilibrate și coordonate a țărilor membre, promovînd aplicarea unei politici de integrare economică menită să contribuie la crearea pieței comune ALADI.

Grupul ANDIN are ca organ deliberativ Comisia; aceasta elaborează politica genera-

lă de cooperare și aprobă normele de coordonare a planurilor economice.

GRUPUL BĂNCII MONDIALE (engl. WORLD BANK GROUP; fr. GROUPE DE LA BANQUE MONDIALE). Consorțiu bancar format din Banca Internațională pentru Reconstrucție și Dezvoltare și din cele două afiliate ale acesteia: Asociația pentru Dezvoltare și Corporația Financiară Internațională.

GRUPUL CELOR 12 (engl. GROUP OF TWELVE; fr. GROUPE 12). Grup format din 12 țări puternic industrializate împuternicite să hotărască în privința propunerilor de creștere a resurselor acestui organism. Acordul este cuprins într-un document intitulat „Acorduri Generale de Creditare".

H

HABITAT (engl. HABITAT; fr. HABITAT). Termen care desemnează ideea de teritoriu locuit (de oameni, de animale, de plante) împreună cu mediul de viață înconjurător; biotop. Reprezintă ansamblul condițiilor de trai, de locuit (pentru oameni).

HAOS VALUTAR (engl. CURRENCY CHAOS; fr. CHAOS DE DEVISES). Termen care desemnează fenomenul de dezorganizare de lungă durată a relațiilor valutare, legat de crahul aurului, inflație, devalorizarea valutei și de lupta pentru piețele de desfacere, cu ajutorul dumping-ului valutar etc.

HARDWARE. Ansamblul de echipamente materiale care constituie un sistem informatic. Cuprinde:
- unitate centrală;
- memorii;
- unități de intrare / ieșire (periferice).

HECTAR ARĂTURĂ NORMALĂ (HANTRU) (engl. HECTARE OF STANDARD - DEPTH PLOUGHING; fr. HECTARE LABOURE A LA PROFONDEUR NORMALE). Unitatea de măsură convențională folosită pentru exprimarea unitară a volumului total al lucrărilor agricole executate. Reprezintă energia necesară executării cu tractorul a unui volum de lucrări echivalent cu 1 hectar arat la o adîncime de 18 - 20 cm pe un sol cu rezistență medie.

HEDGER (engl. HEDGER). Este negociatorul în operațiuni de hedging (în care se urmărește limitarea riscului prin încheierea de operațiuni inverse ca opțiune).

HEDGING (engl. HEDGING; fr. MARCHE DE COUVERTURE / CONTRE PARTIE). Termen de circulație internațională care desemnează modalitatea de evitare a riscurilor valutare în contractele internaționale presupunînd realizarea unei operații complexe concretizată, pe de o parte, în asumarea de către un importator sau o bancă a obligației de a plăti, la un anumit termen, o sumă în valută, iar pe de altă parte, în împrumutarea de către cel astfel obligat, cu aceeași sumă în valută și pentru același termen de rambursare. Prin intermediul acestei operații, importatorul se pune la adăpost împotriva riscului pierderilor care decurg din diferențele de curs valutar care ar putea apare în perioada pînă la scadența plății. Riscul respectiv se transferă asupra împrumutătorului (care în general este o bancă). Hedgingul servește, în egală măsură, ca mijloc de protejare a intereselor exportatorului: pentru evitarea riscului valutar, vînzătorul - exportator solicită băncii sale să încheie o operație de cumpărare de valută echivalentă cu prețul fix stabilit în contractul de vînzare comercială internațională la termen, care să coincidă cu data de executare prevăzută în contractul de vînza-

re. Pe această cale exportatorul dobîndește certitudinea că suma pe care o va primi de la cumpărător la data livrării va reprezenta echivalentul aceleia care este necesară pentru achitarea obligației valutare contractată la termen, și astfel el nici nu va pierde și nici nu va cîștiga. Din punct de vedere al exportatorului hedging-ul are funcția de a asigura la data livrării mărfii un preț care să fie echivalent sub aspectul puterii de cumpărare cu cel stabilit la încheierea contractului de vînzare comercială internațională.

HEDGING VALUTAR (engl. CURRENCY HEDGING). Operațiune valutară specifică vizînd compensarea eventualelor cîștiguri sau pierderi (provenite din nerealizarea anticipațiilor speculative) prin efectuarea concomitentă a unei vînzări și cumpărări de valută la termen. Astfel, speculantul speră că și în situația cea mai nefavorabilă, respectiv a unei pierderi din diferența de curs, această pierdere să fie anihilată sau diminuată, cît mai mult cu putință.

HEGEMONIE VALUTARĂ (engl. CURRENCY HEGEMONY; fr. HEGEMONIE DE DEVISES). Fenomen de subordonare a valutei unor țări slab dezvoltate sau în curs de dezvoltare aflate sub influența capitalurilor, de către țări puternic dezvoltate.

HÎRTIE MONEDĂ (engl. PAPER MONEY; fr. PAPIER - MONNAIE). Instrument de schimb, mijloc legal de plată și de circulație, care înlocuiește moneda metalică și cea de hîrtie. Hîrtia monedă trebuie să aibă un curs legal, dar forțat, ceea ce înseamnă că trebuie să fie acceptată la plată de către toți cetățenii statului; posesorii ei nu pot cere convertirea în monedă metalică.

HÎRTIE TIMBRATĂ (engl. STAMPED PAPER; fr. PAPIER AFFRANCHIE). Hîrtie specială a cărei utilizare reprezintă o formă de încasare fiscală.

HÎRTIE DE VALOARE (engl. VALUE PAPER; fr. PAPIER DE VALUE). Înscris care atestă participarea la formarea unui capital sau la acordarea unui împrumut și care dă proprietarului sau posesorului său dreptul de a-și însuși o parte din profit sub formă de dividend sau de a încasa dobîndă.

HISTOGRAMĂ (engl. HISTOGRAM; fr. HISTOGRAMME). Grafic de reprezentare a seriilor de repartiție de frecvențe. Pe axa absciselor se reprezintă, prin segmente, mărimea caracteristicii de grupare, iar pe axa ordonatelor se reprezintă frecvențele.

HISTORIOGRAMĂ (engl. HISTORIOGRAM; fr. CHRONOGRAMME). Reprezentare grafică a seriilor dinamice. Pe abscisă se reprezintă anii, iar pe ordonată valorile variabilei observate.

HOLDING (engl. HOLDING COMPANY; fr. HOLDING).

1. Tip de societate comercială care deținînd în mod legal majoritatea acțiunilor uneia sau mai multor societăți, are controlul activității acestora. Exercitarea dreptului de control prin deținerea pachetului de acțiuni majoritar permite holdingului să influențeze strategia și tactica societăților controlate. De regulă holdingul stabilește directive obligatorii pentru societățile aflate sub controlul ei pe linie financiară, de management și de comercializare a produselor. Capitalul societății de tip holding este în mod obișnuit mult mai mic decît capitalurile însumate ale tuturor societăților controlate; cu toate acestea constituirea unui holding facilitează achiziționarea firmelor mici și mijlocii aflate în sfera sa de control. Unele legislații naționale conțin dispoziții normative menite să îngrădească abuzurile în acest domeniu. În Anglia și SUA, societățile controlate de un holding, sînt denumite „subsidiaries".

2. Societate de tip monopolist constituită dintr-un grup de unități (societăți) fiecare avînd personalitate juridică, dispunînd însă de o independență decizională limitată față de o unitate componentă care deține un pachet majoritar de acțiuni prin care își exerci-

tă rolul de strateg și coordonator al politicii economice.

Holdingul presupune existența unei unități de conducere armonizată la nivelul societății, care deține pachetul de control și, în paralel, o descentralizare a atribuțiilor la nivelul societăților componente pe linie de producție și aprovizionare.

HOLDING BANCAR (engl. BANKING HOLDING; fr. HOLDING BANCAIRE). Vezi CONSORȚIU.

HOLDING FINANCIAR (engl. FINANCIAL HOLDING; fr. HOLDING FINANCIER). Tip de holding care grupează în general un mare număr de firme din sectoare învecinate sau diferite, al căror punct comun principal îl constituie apartenența la aceeași direcție financiară.

HOLDING INDUSTRIAL (engl. INDUSTRIAL HOLDING; fr. HOLDING INDUSTRIEL). Tip de holding care răspunde nevoilor marilor grupuri industriale de a încredința unui stat major redus ca dimensiuni conducerea filialelor de exploatare (de exemplu: Peugeot, Michelin etc.).

I

ILUZIA BANILOR (engl. MONEY ILLUSION; fr. ILLUSION D'ARGENT). Efect al revendicărilor salariale care creează iluzia că o creștere a salariilor este în beneficiul angajaților, chiar dacă prețurile cresc în aceeași proporție cu acestea.

IMIGRARE (engl. IMMIGRATION; fr. IMMIGRATION). Indicator statistic care reprezintă un flux de intrări de populație într-o zonă geografică dată.

IMOBILIZĂRI (engl. IMMOBILIZATIONS; fr. IMMOBILISATIONS). Bunuri de orice natură, mobile sau imobile, materiale sau nemateriale, achiziționate sau create de întreprinderi, nu pentru a fi vîndute sau transformate, ci pentru a fi utilizate ca instrumente de muncă. Se disting :

- imobilizări care au aspect nematerial: cheltuieli cu funcționarea întreprinderii, fonduri comerciale, brevete;
- imobilizări concretizate în obiecte reale: terenuri, construcții materiale și mobilier;
- imobilizări financiare: titluri imobiliare depozite, angajamente etc.

IMOBILIZĂRI FINANCIARE (engl. FINANCIAL IMMOBILIZATIONS; fr. IMMOBILISATIONS FINANCIERES). Titluri a căror posesie durabilă este estimată ca fiind utilă activității întreprinderii, mai ales pentru faptul că aceasta poate permite exercitarea unei influențe notabile sau asigurarea unui control asupra societății emitente și realizarea de venituri financiare (dividende, dobînzi etc.). Ele pot fi reprezentate de titluri de participare, titluri imobilizate ale activității de portofoliu și alte titluri și creanțe imobilizate.

IMOBILIZĂRI DE MIJLOACE CIRCULANTE (fr. IMMOBILISATIONS DE CAPITAUX CIRCULANTS). Acțiunea de scoatere din circuitul economic a mijloacelor circulante aparținînd societăților comerciale sau regiilor autonome, ca urmare a folosirii lor incomplete și ineficiente sau a schimbării destinației pentru care au fost achiziționate.

IMPORT (engl. IMPORT; fr. IMPORTATION). Totalitatea operațiunilor cu caracter comercial care au ca obiect cumpărarea de la furnizorii externi a mărfurilor produse în străinătate în vederea consumului productiv și individual, prestărilor de servicii, executării de proiecte și lucrări, asigurării de asistență sau colaborare tehnică, obținerii licențelor și procedeelor tehnice, executării de investiții, alimentării vaselor și avioanelor proprii în porturile sau aeroporturile altor țări.

IMPOZIT (engl. TAX; fr. IMPOT). Plată obligatorie la bugetul statului sau la bugetele locale efectuată atît de persoane particu-

lare cît și de persoane juridice. Este o contribuție obligatorie, directă sau indirectă, efectuată potrivit normelor stabilite de stat.

Impozitul reprezintă o formă de prelevare a unei părți din veniturile sau averea persoanelor fizice sau juridice, la dispoziția statului, în vederea acoperirii cheltuielilor sale. Această prelevare se face în mod obligatoriu, cu titlu nerambursabil și fără contraprestație din partea statului.

IMPOZIT CEDULAR (engl. CEDULLAR TAX; fr. IMPOT CEDULAIRE). Formă de impozit calculat în funcție de proveniența venitului.

IMPOZIT PE CIRCULAȚIA MĂRFURILOR (engl. SALES TAX; fr. TAXE DE TRANSMISSION). Impozit indirect care apare ca o formă a impozitului pe cifra de afaceri brută, multifazic. Toți agenții economici, persoane fizice sau juridice, care sînt autorizați să producă, să livreze sau să comercializeze produse, ori să execute lucrări sau să presteze servicii, au obligația să plătească statului impozitul pe circulația mărfurilor. Pentru calcularea acestui impozit se utilizează cote procentuale al căror nivel este diferențiat pe produse sau grupe de produse. A fost înlocuit cu taxa pe valoarea adăugată.

IMPOZIT CONTINGENTAT (engl. DIVIDED TAX; fr. IMPOT DIVISE). Impozit stabilit anticipat într-un an, ca un cuantum pentru fiecare ramură a economiei sau pentru fiecare unitate administrativ - teritorială.

IMPOZITUL DE BURSĂ (engl. EXCHANGE TAX; fr. IMPOT DE BOURSE). Impozit indirect, generat de negocierea valorilor mobiliare. Obiectul acestui impozit îl constituie valoarea titlurilor negociate la cursul la care a fost încheiată tranzacția, la vedere sau la termen. Impozitul se calculează în cote proporționale asupra sumei brute a negocierii sau asupra sumei reprezentînd prima cedată. Pentru operațiile la vedere și la termen poate fi practicată aceeași cotă de impunere (spre exemplu de 2% pînă la 4%), iar pentru operațiile de report o cotă mai redusă (de 1 - 1,5%). Dacă suma brută a negocierii depășește o anumită limită (1,3 sau 5 milioane) pot opera facilități fiscale constînd în reduceri ale cotei de impunere folosită. Impozitul este înscris într-un registru fiscal ținut de fiecare agent de schimb și controlat de administrația financiară.

IMPOZIT DIRECT (engl. DIRECT TAX; fr. IMPOT DIRECT). Percepere normală, periodică, de sume bănești direct de la persoane fizice și juridice pe baza venitului constatat sau asupra valorii bunurilor care le aparțin. Se încasează direct de la subiectul impozitului la anumite termene dinainte stabilite. În cazul acestui impozit subiectul și suportatorul impozitului sînt, în intenția legiuitorului, una și aceeași persoană, deși practic, uneori acestea nu coincid.

IMPOZIT INDIRECT (engl. INDIRECT TAX; fr. IMPOT INDIRECT). Prelevarea de sume bănești de la populație prin adăugarea unor cote de impozit la prețurile mărfurilor, în special la cele de primă necesitate. Impozitul indirect se încasează de la populația cumpărătoare a produselor grevate de acest impozit fără să se țină seama de venitul, averea sau situația personală a contribuabilului, ele fiind suportate în egală măsură de toate clasele și păturile sociale. Acest impozit vizează cheltuielile, iar legiuitorul atribuie calitatea de subiect al impozitului altei persoane fizice sau juridice decît suportatorului acestuia. Acest impozit îmbracă următoarele forme: taxe de consumație, taxe vamale, taxe de timbru și de înregistrare, venituri din monopoluri fiscale. Aceste impozite sînt instituite de stat asupra vînzărilor de mărfuri și prestărilor de servicii.

IMPOZITE PERSONALE (engl. PERSONAL TAXES; fr. IMPOT PERSONNEL). Impozite directe aplicate asupra veniturilor sau averii, în strînsă legătură cu situația personală a subiectului impozitului, motiv pentru care se numesc impozite subiective. Acestea se aplică asupra veniturilor persoa-

nelor fizice sau juridice, pe avere și asupra venitului realizat sub forma profitului.

IMPOZIT PE PROFIT (engl. PROFIT TAX; fr. IMPOT DE PROFIT). Prelevare la bugetul statului a unei părți din profitul societăților comerciale.

IMPOZIT REAL (engl. REAL TAX; fr. IMPOT REEL). Impozit direct stabilit în legătură cu anumite obiecte materiale (pămînt, clădiri, magazine etc.) făcîndu-se abstracție de situația personală a subiectului impozitului. Mai sînt cunoscute și sub denumirea de impozite obiective sau pe produs, deoarece se aplică asupra produsului brut al obiectului impozabil, fără a se face nici o legătură cu situația subiectului impozat.

IMPOZIT PE VENIT (engl. INCOME TAX; fr. IMPOT SUR LE REVENU). Taxă aplicată pe veniturile din salariu, venituri sub formă de dividende, stabilite la nivelul de raportare al cursului fiscal.

IMPUNERE (engl. TAX; fr. IMPOT). Complex de măsuri și operații efectuate în baza legii, care au drept scop stabilirea impozitului ce revine în sarcina unei persoane fizice sau juridice. Impunerea are atît o latură de natură politică, cît și una de ordin tehnic (concretizată în metode și tehnici utilizate pentru stabilirea mărimii obiectului impozabil și a cuantumului impozitului). Fiecare impozit nou introdus trebuie să corespundă principiilor de echitate, de politică financiară, de politică economică și socială.

IMPUTAȚIE (engl. CHARGE; fr. IMPUTATION). Suma de bani pe care trebuie să o plătească o persoană pentru compensarea unui prejudiciu, a unei lipse în gestiune etc.

INCASSO DOCUMENTAR Modalitate de plată care constă în totalitatea operațiilor prin care cumpărătorul acceptă plata documentelor remise de vînzător (prin intermediul băncilor celor doi parteneri). Acceptarea contravalorii mărfurilor sau serviciilor de către cumpărător reprezintă latura esențială a incasso-ului documentar, în funcție de care se desfășoară circuitul documentelor aferente.

INCOTERMS. Set de reguli internaționale folosit pentru o interpretare uniformă a termenilor comerciali din comerțul exterior, publicat în anul 1936 de către Camera Internațională de Comerț de la Paris și modificat ulterior în anii 1953, 1967, 1976, 1980, 1990. Incoterms 1990 cuprinde 4 grupe:

E (expediere)
- EXW

F (transport neplătit de vînzător)
- FCA
- FAS
- FOB

C (transport plătit de vînzător)
- CFR
- CIF
- CPT
- CIP

D (destinație)
- DAF
- DES
- DEQ
- DDU
- DDP

EXW (engl. EX WORKS; franco fabrică) Vînzătorul îndeplinește obligația de livrare punînd marfa la dispoziția cumpărătorului la sediul său (uzină, depozit etc.). Vînzătorul nu răspunde de încărcarea mărfii și de vămuirea acesteia pentru export (cu condiția să nu se fi convenit altfel). Cumpărătorul suportă toate costurile și riscurile pe care le implică preluarea mărfii de la sediul vînzătorului și pînă la destinația dorită. Termenul de EXW presupune obligația minimă pentru vînzător.

FCA (engl. FREE CARRIER; franco cărăuș). Vînzătorul îndeplinește obligația de livrare pînă în momentul în care predă marfa vămuită pentru export în grija cărăușului numit de cumpărător, la locul și termenul convenite. Termenul FCA poate fi folosit pentru toate modalitățile de transport (inclusiv pentru transport multimodal).

FAS (engl. FREE ALONGSIDE SHIP; franco de-a lungul vasului). Vînzătorul îndeplinește obligația de livrare pînă în momentul în care marfa nevămuită pentru export a fost pusă de-a lungul vasului, pe chei sau pe șlepuri, barje, bacuri, în portul de încărcare convenit. FAS poate fi folosit numai pentru transportul maritim sau pe apele interioare.

FOB (engl. FREE ON BOARD; franco la bord). Vînzătorul îndeplinește obligația de livrare pînă în momentul în care marfa vămuită pentru export a trecut balustrada vasului în portul de încărcare convenit. FOB poate fi folosit numai pentru transportul maritim sau pe apele interioare.

CFR (engl. COST AND FREIGHT; cost și navlu). Vînzătorul plătește navlul și costurile necesare pentru aducerea mărfii vămuită pentru export în portul de destinație convenit, dar riscul de pierdere sau deteriorare a mărfii, precum și orice costuri suplimentare se transferă de la vînzător la cumpărător în momentul în care marfa trece balustrada vasului în portul de încărcare. CFR poate fi folosit numai pentru transportul maritim și pe apele interioare.

CIF (engl. COST, INSURANCE AND FREIGHT; cost, asigurare și navlu). Vînzătorul are aceleași obligații ca în cazul termenului CFR, dar efectuează în plus și asigurarea mărfii care acoperă riscul de pierdere sau deteriorare a mărfii în timpul transportului precum și plata primei de asigurare. Constituie baza unui contract de export în care vînzătorul expediază documentele bunurilor către cumpărător, de obicei printr-o bancă. CIF poate fi folosit numai pentru transportul maritim sau pe apele interioare. Pentru a obține bunurile, cumpărătorul este obligat să plătească în momentul cînd îi sînt prezentate documentele. Se spune că un astfel de contract CIF înseamnă obligația cumpărătorului de a plăti pentru documente, mai degrabă decît pentru bunuri, deoarece, dacă documentele sînt în ordine, cumpărătorul este obligat să plătească chiar dacă bunurile s-au pierdut în timpul transportului pe mare. În asemenea situații cumpărătorul va păstra polița de asigurare care îl îndreptățește la o recompensă pentru bunurile pierdute.

CPT (engl. CARRIAGE PAID TO...; fracht plătit pînă la...). Vînzătorul plătește frachtul pentru transportul mărfii vămuite pentru export pînă la destinația convenită. Riscurile de pierdere sau de deteriorare a mărfii, precum și orice cheltuieli ulterioare predării mărfii trec de la vînzător la cumpărător, în momentul în care marfa a fost predată în custodia cărăușului. CPT poate fi folosit pentru orice modalitate de transport, inclusiv pentru transportul multimodal sau cu cărăuși succesivi (caz în care riscurile trec de la vînzător la cumpărător în momentul în care marfa a fost predată primului cărăuș).

CIP (engl. CARRIAGE AND INSURANCE PAID TO...; frachtul și asigurarea plătite pînă la...). Vînzătorul are aceleași obligații ca în cazul termenului CPT. În plus el trebuie să efectueze asigurarea pentru acoperirea riscului de pierdere sau de deteriorare a mărfii pe timpul transportului, precum și plata primei de asigurare. CIP poate fi folosit pentru orice modalitate de transport, inclusiv transport multimodal.

DES (engl. DELIVERED EX SHIP; livrat pe navă). Vînzătorul îndeplinește obligația de livrare pînă în momentul în care marfa nevămuită pentru import a fost pusă la dispoziția cumpărătorului la bordul navei, în portul de destinație convenit. Vînzătorul suportă toate cheltuielile și riscurile legate de aducerea mărfii în portul de destinație convenit. DES poate fi folosit numai în cazul transportului maritim sau pe apele interioare.

DAF (engl. DELIVERED AT FRONTIER; livrat la frontieră). Vînzătorul îndeplinește obligația de livrare pînă în momentul în care marfa vămuită pentru export a fost pusă la dispoziția cumpărătorului la frontieră, dar înainte de punctul vamal de frontieră al țării limitrofe. Termenul de „frontieră" poate fi folosit pentru orice frontieră, inclusiv cea a țării exportatoare. De aceea, este deosebit de important ca frontiera respectivă să fie definită în mod precis. DAF se folosește în primul rînd pentru

transportul pe cale ferată sau rutier, dar poate fi folosit pentru orice modalitate de transport.

DEQ (engl. DELIVERED EX QUAY; livrat pe chei). Vînzătorul îndeplinește obligația de livrare pînă în momentul în care marfa vămuită la import a fost pusă la dispoziția cumpărătorului pe chei, în portul de destinație convenit. Vînzătorul suportă toate riscurile și costurile legate de livrarea mărfii pînă în acest punct, inclusiv taxele vamale și alte taxe și speze (acest lucru trebuie specificat alături de DEQ, prin folosirea expresiei „duty paid" - „taxe vamale plătite"). DEQ se folosește doar pentru transportul maritim sau pe apele interioare.

DDU (engl. DELIVERED DUTY UNPAID; livrat, taxe vamale neplătite). Vînzătorul îndeplinește obligația de livrare pînă în momentul în care marfa a fost pusă la dispoziția cumpărătorului, la locul convenit din țara importatoare. Vînzătorul trebuie să suporte costurile și riscurile legate de aducerea mărfii în acest loc, cu excepția taxelor vamale și a altor taxe și speze oficiale care se plătesc la import. DDU poate fi folosit indiferent de modalitatea de transport.

DDP (engl. DELIVERED DUTY PAID; livrat, taxe vamale plătite). Vînzătorul îndeplinește obligația de livrare pînă în momentul în care marfa vămuită pentru import a fost pusă la dispoziția cumpărătorului la locul convenit din țara importatoare. Vînzătorul suportă toate riscurile și costurile, inclusiv taxele vamale. Termenul DDP reprezintă obligația maximă pentru vînzători și poate fi folosit indiferent de modalitatea de transport.

INCUBATORUL DE AFACERI (engl. BUSINESS INCUBATOR; fr. COUVEUSE D'AFFAIRES). Societate comercială care vine în sprijinul celor care doresc să devină întreprinzători oferindu-le spații, precum și o serie de servicii necesare desfășurării activității și consultanței. Serviciile oferite sînt tocmai acelea pe care întreprinzătorul nu și le poate asigura la începutul activității sale: contabilitate, asistență juridică, multiplicare documente, telefon, asistență pentru unele operații tehnologice etc. Societatea are posibilitatea de a primi mai mulți întreprinzători cu statut de chiriaș care, după ce s-au format ca întreprinzători, părăsesc incubatorul și devin independenți.

INDEMNIZAȚIE (engl. ALLOWANCE; fr. INDEMNISATION). Sumă plătită salariaților peste salariul de încadrare, cu scopul de a compensa cheltuielile pe care aceștia sînt nevoiți a le efectua cu ocazia îndeplinirii unor sarcini de serviciu sau în alte condiții independente de voința lor. Indemnizațiile pot fi: pentru deplasare, pentru detașare, pentru transfer, pentru concediu de boală sau maternitate. La stabilirea mărimii indemnizației se ține seama de timpul deplasării sau al detașării, transferului, concediului de boală, de salariul tarifar de încadrare, vechimea în muncă, felul bolii.

INDEXARE (engl. PEGGING; fr. INDEXATION)

1. Metodă de corelare a dinamicilor mai multor mărimi economice relative (indici).

2. Politică a conectării unor variabile economice, precum salariile, impozitele, pensiile, cu creșterea nivelului general al prețurilor. Cel mai adesea indexarea se folosește pentru a oglindi dinamica veniturilor din muncă, a salariilor, în raport de evoluția prețurilor, îndeosebi a celor de consum personal, pentru corelarea creșterii salariilor cu inflația. În toate țările cu economie de piață au fost adoptate legi prin care mărimea salariilor de bază crește în mod automat, corelat cu indicele creșterii prețurilor, indice devenit oficial după ce a fost negociat între sindicate, patronat și puterea de stat. Această politică este adesea susținută de economiști în credința că va îmblînzi efectul inflației. Practica arată însă că în perioadele dominate de inflație situația mai multor categorii de populație se înrăutățește.

INDICATOR (engl. INDICATOR; fr. INDICATEUR). Categorie economică exprimată sub formă numerică ce caracterizează din punct de vedere cantitativ un fenomen

sau proces economic, social, financiar, bancar etc., sau îi definește evoluția în funcție de condițiile concrete, de loc și timp, precum și legătura reciprocă cu alte fenomene. Indicatorii se pot exprima în mărime absolută, medie sau relativă, și pot fi: statistici, financiari, bancari, internaționali etc., în funcție de caracterul fenomenului sau procesului exprimat.

INDICATOR AL DEZVOLTĂRII UMANE (IDH) (engl. HUMAN DEVELOPMENT INDICATOR; fr. INDICATEUR DE DEVELOPPEMENT HUMAIN). Măsoară conceptul de dezvoltare umană, introdus de PNUD în „Raportul mondial asupra dezvoltării umane" întocmit în anul 1992, cu referire la datele din anul 1990.

Indicatorul este compus din trei elemente și anume:

- speranța (durata) medie de viață;
- cunoștințele acumulate, exprimate prin nivelul alfabetizării și numărul mediu al anilor de studii;
- nivelul și repartizarea veniturilor.

Aceste elemente sînt incluse într-un model matematic care odată rezolvat permite măsurarea IDH.

Se propune luarea în calcul și a unui indicator al libertăților politice (ILP) care să măsoare drepturile politice.

INDICATOR DE ACOPERIRE (PÎRGHII) (engl. COVERING INDICATOR; fr. INDICATEUR DE COUVERTURE). Expresie numerică care reflectă măsura în care se folosește finanțarea prin credite. Este un indicator de risc financiar care măsoară flexibilitatea și capacitatea de plată a datoriei, determinîndu-se ca raport între datorie (sau diverse tipuri de datorii) și capital.

INDICATOR DE ACTIVITATE (engl. ACTIVITY INDICATOR; fr. INDICATEUR D'ACTIVITE). Expresie numerică care măsoară utilizarea resurselor; el examinează eficiența cu care sînt folosite activele, comparînd situația veniturilor cu categoriile corespunzătoare din active.

INDICATOR ECONOMIC (engl. ECONOMIC INDICATOR; fr. INDICATEUR ECONOMIQUE). Expresie cantitativă a rezultatelor activității umane prezentată în unități fizice și valorice. Măsurarea rezultatelor activității umane și calcularea indicatorilor economici se pot face la nivelul fiecărui agent, la nivel de ramură și pe ansamblul economiei naționale. Indicatorii relevă numeric activitatea economică sub anumite aspecte, respectiv, fluxurile materiale sau bănești care se formează între agenții economici, oferă informații necesare pentru analiza, orientarea și decizia în acțiunea economică, asigurînd posibilitatea desfășurării diferitelor activități în ramurile economiei naționale.

INDICATOR DE ECONOMICITATE A COMERȚULUI EXTERIOR (engl. ECONOMY INDICATOR OF FOREIGN TRADE). Raport de schimb, exprimat în monedă națională, între export și import, determinîndu-se astfel:

$$I_{ece} = \frac{V_i \text{ în prețuri interne}}{V_e \text{ în prețuri externe}} \times 100$$

unde:

V_i = volumul importului

V_e = volumul exportului.

Gradul de economicitate al comerțului exterior este favorabil, dacă rezultatul raportului este peste 100 și nefavorabil cînd scade sub 100.

INDICATOR DE EFECT (engl. EFFECT INDICATOR; fr. INDICATEUR D'EFFET). Măsoară rezultatele finale (efectele) cum ar fi: producția marfă, valoarea adăugată, profitul, încasările din export etc.

INDICATOR DE EFICIENȚĂ (engl. EFFICIENCY INDICATOR; fr. INDICATEUR D'EFFICIENCE). Măsoară cantitatea de efort folosită pentru obținerea unei unități de efect. Se poate calcula și pe componente ale efortului sau ale efectului, cum ar fi:

- pentru capitalul total, sau separat, pentru capitalul fix sau circulant;
- pentru investiții privind întreprinderile noi sau dezvoltări - modernizări;
- pentru eficiența muncii se calculează productivitatea muncii pe un salariat sau pe o unitate de suprafață;
- pentru operațiunile de comerț exterior, separat pe import și export.

INDICATOR DE EFORT (engl. EFFORT INDICATOR; fr. INDICATEUR D'EFFORT). Exprimă volumul de muncă vie sau materializată cheltuit într-o activitate economică, cum ar fi: investițiile, costurile de producție, importurile, timpul de muncă utilizat de personalul lucrător etc.

INDICATOR DE LICHIDITATE (engl. LIQUIDITY INDICATOR; fr. INDICATEUR DE LIQUIDITE). Măsoară capacitatea firmei de a-și onora obligațiile pe termen scurt, prin ciclul de transformare a numerarului. Pentru asigurarea creditelor pe termen scurt, acești indicatori sînt deosebit de relevanți. Cei mai folosiți sînt: indicatorul activității curente (care este dat de raportul între activele curente și pasivele curente) și indicatorul testului acid (se calculează ca raport între activele rapide și pasivele curente).

INDICATOR DE PROFITABILITATE (engl. PROFITABILITY INDICATOR). Măsoară capacitatea conducerii de a controla cheltuielile, de a realiza profit, de a îmbunătăți profitabilitatea. Printre indicatorii cei mai folosiți amintim marja profitului brut, care este un raport între venituri nete mai puțin costul mărfurilor vîndute și vînzărilor nete (el măsoară profitabilitatea procesului de producție); măsura profitabilității activelor care este un raport între venitul net raportat și activele totale (acest indicator nu ia însă în considerare componența activelor sau mixul datorie / capital).

INDICATOR STATISTIC (engl. STATISTICAL INDICATOR; fr. INDICATEUR STATISTIQUE). Mărime statistică cu ajutorul căreia se caracterizează un fenomen economic și social. Este expresia numerică a unei categorii riguros definite care pune în evidență nivelul dezvoltării economiei, structura economică, interdependențele și proporțiile din economie, resursele și eficiența folosirii acestora, nivelul de trai și calitatea vieții populației, desfășurarea procesului reproducției și influența diferiților factori asupra dezvoltării economice etc.

INDICE (engl. INDEX; fr. INDICE). Mărime statistică utilizată pentru aprecierea evoluției, în timp sau în spațiu, a fenomenelor economice și sociale. Se determină ca un raport între cele două mărimi analizate și se exprimă în coeficienți sau mai frecvent în procente, conform relației:

$$I_{t/0} = \frac{M_t}{M_0} \quad \text{sau} \quad I_{t/0} = \frac{M_t}{M_0} \cdot 100$$

unde:

M_0 = mărimea de bază sau de referință;

M_t = mărimea curentă.

Mărimea M reprezintă fie o caracteristică statistică x, fie frecvența f, fie agregate sau complexe de tipul xf sau Σ xf.

Se disting următorii indici:
- după sfera de cuprindere:
  - individuali (elementari)
  - de grup (sintetici)
- după perioada de raportare:
  - cu bază fixă
  - cu bază în lanț
- după procedeul de calcul:
  - agregați
  - medii, armonici sau aritmetici
- după structura colectivității:
  - cu structura variabilă
  - cu structura fixă
  - ai schimbării structurii.

INDICE AL ACȚIUNILOR (engl. SHARES INDEX; fr. INDICE DE ACTIONS). Indicator care exprimă climatul bursier, calculat zilnic. Acest indice permite urmărirea evoluției bursiere a acțiunilor și a bonurilor de participație. Majoritatea indici-

lor sînt subdivizați pe ramuri și sectoare economice (de exemplu industrie, servicii etc.). În SUA, clienții dau din ce în ce mai mult ordine de cumpărare sau de vînzare prin referire la **indicele acțiunilor** (ordine legate de indice). Această situație contribuie la accentuarea fluctuațiilor cursurilor și nu este străină de amploarea crah-ului din 19 octombrie 1987. Această practică nu schimbă totuși nimic în faptul că pentru investitor evoluția propriilor sale acțiuni este mai importantă decît aceea a **indicelui global al acțiunilor**.

INDICE BURSIER (engl. STOCK MARKET INDEX; fr. INDICE BOURSIER). Mărime statistică care arată evoluția cursurilor bursiere pe o anumită piață. El exprimă raportul dintre cererea și oferta de capital pe piața respectivă. Modificarea indicelui bursier cu un anumit număr de puncte, în sensul creșterii acestuia este rezultatul devansării ofertei de titluri de către cererea pentru hîrtiile de valoare care intră în structura indicelui bursier respectiv.

Indicele bursier este considerat un barometru al pieței. Utilitatea indicilor bursieri este deosebit de mare pentru investitori. Evoluția acestora este luată în considerare în procesul de plasare și fructificare a capitalurilor. Indicii bursieri exprimă măsura în care starea generală a economiei permite realizarea unor profituri cît mai mari, și implicit obținerea unor dividende însemnate pentru deținătorii de titluri și reflectă fluctuațiile pieței în general, și ale anumitor sectoare economice în special, conferind investitorilor o imagine a „stării de sănătate" prezente, dar și o previziune asupra evoluției viitoare a titlurilor. Cei mai cunoscuți indici sînt: Financial Times (Londra); Dow Jones (America); Nikkei (Tokyo).

INDICELE COSTULUI VIEȚII (engl. LIFE COST INDEX; fr. L'INDICE DU COUT DE LA VIE). Indice al prețurilor și tarifelor de consum al populației. instrument de măsură care furnizează o estimare a evoluției de ansamblu a prețurilor bunurilor și serviciilor care figurează în consumul unei familii medii, pentru satisfacerea nevoilor de trai. În calculul acestui indice nu se iau în considerare: autoconsumul de bunuri și servicii din producția proprie a gospodăriei familiale, cheltuielile sub formă de impozite, taxe, amenzi, jocuri de noroc, dobînzi plătite la credite, rate de asigurare, depuneri și dobînzi la CEC, etc.

Pentru calculul indicelui prețurilor de consum se utilizează următoarele nomenclatoare:

- nomenclatorul de mărfuri și servicii reprezentative cuprinzînd 2400 sortimente care acoperă practic toate grupele de produse;
- nomenclatorul localităților în care s-a efectuat înregistrarea;
- nomenclatorul punctelor de vînzare a mărfurilor și al unităților prestatoare de servicii în care s-a efectuat înregistrarea prețurilor (tarifelor).

Se determină ca o mărime relativă care caracterizează modificarea medie a prețurilor mărfurilor cumpărate și a serviciilor prestate, pentru diferite grupe de populație, într-o perioadă de bază (fixă) și o perioadă curentă, după relația:

$$I_p = \frac{\sum_{i=1}^{n} ip_0q_0}{\sum_{i=1}^{n} p_0q_0} \text{ sau } I_p = \frac{\sum_{i=1}^{n} p_1q_1}{\sum_{i=1}^{n} \frac{1}{i} \cdot p_1q_1}$$

unde:

p_0q_0 = valoarea mărfurilor și serviciilor cumpărate în perioada de bază;

p_1q_1 = valoarea mărfurilor și serviciilor cumpărate în perioada curentă;

i = indicii individuali (pe fiecare produs și serviciu) ai prețurilor și tarifelor.

INDICELE DOW-JONES (engl. DOW-JONES INDEX; fr. INDICE DOW-JONES). Indice care sintetizează variația în timp a prețului mediu rezultat din tranzacțiile la bursă de pe Wall Street (New York) a unui număr de 30 acțiuni industriale, 20 de acțiuni de transporturi financiare și 15 acțiuni ale unor întreprinderi care prestează servicii.

INDICELE RAPORTULUI DE SCHIMB (engl. INDEX OF EXCHANGE RATE; fr. L'INDICE DU RAPPORT D'ECHANGE). Mărime relativă care arată dinamica puterii de cumpărare a unui stat în raporturile sale comerciale cu alte state, determinată pe baza relației stabilite între evoluția prețurilor de export și a prețurilor de import. Se determină prin raportarea indicelui prețurilor de export la indicele prețurilor de import, după formula:

$$IRS = \frac{I_{pe}}{I_{pi}} \times 100$$

I_{pe} = indice preț export

I_{pi} = indice preț import

Indicele de schimb este favorabil atunci cînd este supraunitar, respectiv superior bazei 100, ceea ce înseamnă că se vinde peste graniță la prețuri mai mari decît cele la care se cumpără de pe piața externă; el este nefavorabil cînd este mai mic decît 100, ceea ce înseamnă că se cumpără mărfuri la prețuri mai mari decît cele obținute la produsele vîndute prin export.

Evoluția indicelui raportului de schimb este rezultatul a numeroși factori obiectivi și subiectivi, care acționează asupra cantităților vîndute și asupra prețurilor mărfurilor respective.

INDICE VALUTAR (engl. CURRENCY INDEX). Mărime relativă care exprimă schimbările survenite în cursul unei (unor) valute (devalorizări și / sau revalorizări)) într-o anumită perioadă de timp, comparativ cu situația care a existat la un moment dat.

INFLAȚIE (engl. INFLATION; fr. INFLATION). Proces complex, cumulativ, a cărui esență constă în distorsiunea puternică existentă între procesele monetare și procesele economice reale, între masa monetară și masa mărfurilor și serviciilor puse în circulație, între creșterea prețurilor și scăderea puterii de cumpărare a banilor, cu efecte majore în sfera producției și pe ansamblul macrosocial.

Cauzele inflației sînt definite diferit de specialiști, separîndu-i în curente distincte:

- unii sînt adepții definiției monetare - școala monetaristă - care pune la baza fenomenului factori care acționează în sfera circulației monetare și îndeosebi expansiunea emisiunilor monetare;

- ceilalți sînt adepții definiției nemonetare, între care unii afirmă că la baza inflației se află presiunea cererii, discrepanța dintre mărimea cererii solvabile, care sporește în funcție de satisfacerea revendicărilor salariale, de investițiile întreprinderilor și cheltuielile statului, pe de o parte, și de capacitatea economiei de a satisface toate aceste cereri, pe de altă parte. Alți economiști consideră că la originea inflației înțeleasă ca proces de creștere a prețurilor se află creșterea costului de producție prin ridicarea continuă a prețurilor factorilor de producție, îndeosebi a salariilor și a prețurilor de import la resurse.

Între caracteristicile de bază ale inflației, pe primul plan se situează, intensitatea și durata ei în timp; ambele definesc, în ultimă instanță, gravitatea inflației. Din aceste puncte de vedere se disting:

- inflația latentă, atunci cînd s-au format dezechilibrele caracteristice inflației, dar datorită proporțiilor lor reduse, sau a unor factori de frînă, fenomenele inflaționiste nu sînt evidente;

- inflație declarată, deschisă, dar proporțiile ei sînt relativ reduse, creșterea prețurilor jucînd mai degrabă un rol de stimulare a creșterii producției;

- hiperinflație sau inflație galopantă, cînd creșterea prețurilor are proporții ridicate, de regulă exprimată prin cel puțin două cifre.

Inflația se manifestă și se întîlnește sub una din formele următoare:

- inflația cererii: într-o situație de dezechilibru în care oferta este inferioară cererii, întreprinderile doresc să satisfacă cererea crescînd producția. Dacă economia este în stare de subfuncționare, ea cunoaște atunci o fază de expansiune; dacă nu, prețurile cresc pentru realizarea echilibrului cerere - ofertă și întreprinderile pot crește sala-

riile. Această măsură are două efecte: pe de o parte, cresc costurile menținîndu-se prețurile, iar pe de altă parte conduce la noi venituri pentru consumatori și în consecință crește cererea și crearea unor noi dezechilibre ofertă - cerere. Acest ciclu care se perpetuează este cunoscut sub numele de **spirală inflaționistă.**

- inflația costurilor: această situație este posibilă în aceeași perioadă de subfuncționare. Cresc revendicările sindicale ceea ce conduce la creșterea salariilor și, în același timp, cresc costurile de producție. Ca urmare, apar două efecte:

- întreprinderile, dorind să-și apere beneficiile, pot să reducă producția și aceasta creează un dezechilibru între cerere și ofertă;

- creșterea prețurilor duce la scăderea puterii de cumpărare a populației, se intensifică revendicările salariale și spirala inflaționistă apare din nou.

- inflația structurilor, cînd organizarea producției și desfacerea bunurilor produse pot antrena un dezechilibru și genera inflație. Ea este însoțită de o distorsiune între fluxurile de bunuri și fluxurile monetare, crește masa monetară pusă în circulație și se creează un nou dezechilibru între masa monetară și cantitatea de bunuri disponibile. De aici reiese importanța politicii de credit în această perioadă.

INFRASTRUCTURĂ (engl. INFRASTRUCTURE; fr. INFRASTRUCTURE). Ansamblu de elemente din cadrul economiei naționale prin care se asigură, atît legăturile dintre ramurile economiei naționale, cît și dintre diferitele zone teritoriale. Printre principalele elemente de infrastructură se pot enumera: șoselele, căile ferate, drumurile, sistemul de comunicații și telecomunicații etc.

INIȚIATIVĂ (engl. INITIATIVE; fr. INITIATIVE). Acțiunea de a propune, de a organiza sau de a începe o activitate, antrenînd după sine și pe alții; însușirea de a desprinde cel dintîi ceva, din îndemn propriu.

INSIDERS (INIȚIAȚI). Persoane care prin postul pe care îl ocupă într-o întreprindere (membri ai consiliului de administrație, ai direcției generale, funcționari), dispun de informații confidențiale. Dacă asemenea informații sînt utilizate la bursă pentru a obține avantaje financiare în detrimentul altor operatori, se vorbește despre tranzacții **de inițiați**. Variațiile bruște ale cursurilor pot să rezulte nu numai din zvonuri, ci și din intervenția unor **inițiați**. Informațiile de care aceștia dispun aduc atingere celorlalți operatori în bursă și dezorganizează piața. Din acest motiv, legislațiile penale ale diferitelor state prevăd sancționarea persoanelor care se servesc de informații furnizate de **inițiații** proprii ca să influențeze cursurile bursiere pentru a trage din aceasta un avantaj pecuniar.

INSOLVABILITATE (engl. INSOLVENCY; fr. INSOLVABILITE). Stare care se caracterizează prin imposibilitate de plată. Insolvabilitatea este declarată pe cale juridică, la cererea creditorului.

INSTABILITATE A CURSURILOR (engl. COURSES - INSTABILITY; fr. INSTABILITE DU COURS). Denumită și valabilitatea cursurilor, reprezintă marja de fluctuație presupusă a cursurilor bursiere. Marja de fluctuație a cursului unei acțiuni sau a unei categorii de acțiuni (de exemplu acțiuni bancare), în raport cu o valoare medie poate fi determinată și în mod empiric. Pe baza tendinței generale, analiștii financiari prevăd evoluția viitoare. Concluziile lor pot totuși să fie puse la îndoială în multe privințe. Determinarea instabilității cursurilor servește, printre altele, la fixarea prețului acțiunilor.

INSTITUȚIE (engl. INSTITUTION; fr. ETABLISSEMENT). Organism care desfășoară, în special, activități cu caracter social, economic, cultural, administrativ etc.

INSTITUȚIE BUGETARĂ (engl. BUDGETARY INSTITUTION; fr. ETABLISSEMENT BUDGETAIRE). Unitate nonpro-

fit (care nu are activitate economică), motiv pentru care este finanțată de la buget. Astfel de instituții sînt organizate pentru activitățile desfășurate de organele puterii de stat și ale administrației de stat și locale, organele procuraturii, judecătorești și ale notariatului de stat, activitățile social - culturale, de apărare națională etc. Aceste instituții întocmesc anual un plan de cheltuieli în vederea finanțării de la buget, precum și un plan separat pentru eventualele venituri, care ar urma să se vireze integral la bugetul statului.

INSTRUMENTE DE CREDIT PENTRU DECONTĂRI INTERNAȚIONALE (engl. CREDIT INSTRUMENTS FOR INTERNATIONAL SETTLEMENT OF ACCOUNTS; fr. INSTRUMENTS DE CREDIT POUR DECOMPTES INTERNATIONAL). Documente care apar pe baza relației de credit și se folosesc pentru decontări în comerțul exterior și în plățile internaționale necomerciale.

INSTRUMENTE DE PLATĂ (engl. INSTRUMENTS OF PAYMENT; fr. INSTRUMENTS DE PAIEMENTS). Titluri de credit care constau în creanțe pe termen scurt sau mediu asupra unor sume de bani, folosite pentru facilitarea plăților și a relațiilor de credit în activitatea de comerț. Reglementarea juridică a instrumentelor de plată este prezentă fie în codurile comerciale, fie prin legi speciale.

INSTRUMENTE INTERNAȚIONALE DE PLATĂ ȘI DE CREDIT (engl. INTERNATIONAL PAYMENT AND CREDIT INSTRUMENTS; fr. INSTRUMENTS DE PAIEMENTS ET DE CREDIT INTERNATIONAL). Titluri de credit pe termen scurt, care, din punctul de vedere al deținătorului sînt exprimate în monedă străină și sînt folosite pentru facilitarea plăților și creditelor în relațiile economice internaționale.

INSTRUMENTE TARIFARE (engl. TARIFF INSTRUMENTS; fr. INSTRUMENTS TARIFAIRE). Bariere netarifare care implică o limitare cantitativă directă a importurilor. În principal, acestea sînt: interdicțiile (prohibițiile) la import, contingentele de import, licențele de import, limitările „voluntare" la export și acordurile privind comercializarea ordonată a produselor.

INTEGRARE ECONOMICĂ (engl. ECONOMIC INTEGRATION; fr. INTEGRATION ECONOMIQUE). Proces complex de accentuare a interdependențelor dintre ramurile economiei naționale și dintre economiile diferitelor țări, caracteristic economiei contemporane. La baza ei se află adîncirea diviziunii muncii interne și mondiale și accelerarea progresului științifico - tehnic.

Pe plan intern, integrarea economică se concretizează în intensificarea legăturilor dintre unitățile din aceeași ramură sau ramuri diferite de producție.

Pe plan extern, integrarea economică se concretizează în crearea de grupări regionale, zonale, etc. cu caracter economic, în scopul dezvoltării colaborării economice și tehnico - științifice dintre statele membre. Una din cele mai reprezentative grupări de acest gen este Comunitatea Economică Europeană (CE E).

INTEGRARE ORIZONTALĂ (engl. HORIZONTAL INTEGRATION; fr. INTEGRATION HORIZONTALE). Tip de strategie a firmei, care presupune unirea capitalului social al mai multor firme producătoare de bunuri și servicii similare și care acționează pe același segment al perimetrului produs - desfacere. În mod obișnuit, integrarea orizontală realizează mărirea segmentului de piață cucerit și înlăturarea potențialilor concurenți.

INTEGRARE VERTICALĂ (engl. VERTICAL INTEGRATION; fr. INTEGRATION VERTICALE). Altă formă a dezvoltării societăților comerciale, care constă în unirea unei firme cu activitatea furnizorilor din amonte sau a beneficiarilor din aval (clienților). În acest fel fluxul stadial al prelucrărilor tehnologice cunoaște o extindere succesivă importantă. Integrarea unei firme cu furnizorii

mai poartă și denumirea de integrare „în amonte" (backward integration), iar aceea cu consumatorii se numește integrare „în aval" (forward integration).

INTEGRITATE MONETARĂ (engl. MONETARY INTEGRITY; fr. INTEGRITE MONETAIRE). Termen utilizat în legătură cu monezile de metal prețios. Există integritate monetară atunci cînd valoarea nominală corespunde valorii reale.

INTERDICȚIE LA IMPORT (engl. IMPORT BAN; fr. INTERDICTION A L'IMPORT). Instrument netarifar de politică comercială care interzice, total sau parțial, pe o perioadă dată, importul de anumite produse sau grupe de produse. Ele intervin fie din motive politice, fie din motive economice (echilibrarea balanței de plăți etc.), realizîndu-se de regulă prin refuzul organelor de stat de a elibera licențe de import. Interzicerea unor mărfuri la import dă posibilitatea producătorilor interni să-și realizeze mărfurile pe piața internă la prețuri care îi avantajează.

INTERNATIONAL STOCK EXCHANGE. Denumirea Bursei din Londra, după reforma din octombrie 1986. Prin reforma amintită, au fost reunite Bursa din Londra („Stock Exchange") și comerțul „în afara bursei" de acțiuni internaționale. La noua Bursă sînt negociate titluri britanice, irlandeze și străine. În schimb, piața euroobligațiunilor continuă să existe în mod independent.

INTERVAL DE ACCEPTARE (engl. ACCEPTANCE INTERVAL; fr. INTERVALLE D'ACCEPTATION). Vezi REGIUNE DE ACCEPTARE.

INTERVAL DE CLASĂ, DE GRUPARE (engl. CLASS INTERVAL; fr. INTERVALLE DE GROUPEMENT). Diferența dintre limitele (extremitățile) clasei, grupei. Depinde de numărul de clase și de întinderea repartiției. Intervalele pot fi egale sau neegale. Este de preferat repartiția pe o scară cu intervale egale, situație în care determinarea acestora se face după regula lui Sturges.

INTERVAL DE ÎNCREDERE (engl. CONFIDENCE INTERVAL; fr. INTERVALLE DE CONFIANCE). Intervalul care acoperă, cu o probabilitate dată, valoarea unui parametru care trebuie estimat.

INTERVAL MODAL (engl. MODAL INTERVAL; fr. INTERVALLE MODAL). Intervalul cu frecvența cea mai mare.

INTERVAL DE RESPINGERE (engl. REJECTION INTERVAL; fr. INTERVALLE DE REJET). Vezi **REGIUNE DE RESPINGERE.**

INVENTAR (engl. INVENTORY; fr. INVENTAIRE).

1. Lista tuturor bunurilor aparținînd unei societăți;

2. Operație contabilă prin care se urmărește evidența bunurilor de capital, existente la un moment dat, la un agent economic.

INVESTIȚIE (engl. INVESTMENT; fr. INVESTISSEMENT). Partea din venit cheltuită pentru formarea capitalului, pentru creșterea volumului capitalului fix și creșterea volumului stocurilor; constituie un act economic fundamental care provoacă o creștere a venitului, de unde decurge o nouă creștere a consumului și a economiilor, un nou imbold de a injecta în economie, noi factori de producție.

INVESTIȚIE ACTIVĂ - DIRECTĂ (engl. ACTIVE INVESTMENT; fr. INVESTISSEMENT ACTIF). Situația în care investitorul decide, pe răspunderea și riscul propriu, unde, cînd și cum să-și investească banii pentru a obține profit. Riscurile mari ale unei astfel de investiții sînt deseori compensate de profituri la fel de mari.

INVESTIȚIE BRUTĂ (engl. GROSS INVESTMENT; fr. INVESTISSEMENT BRUTE). Indicator care măsoară formarea

brută a capitalului fix și se constituie din investițiile nete, la care se adaugă amortizarea, ca expresie a consumului de capital fix.

INVESTIȚIE ÎN CURS. Totalitatea mijloacelor materiale și financiare încorporate în studii și proiecte, construcții, instalații, mașini, utilaje și alte cheltuieli efectuate pentru realizarea investițiilor care nu au devenit operaționale. Pînă la intrarea în funcție, valorile încorporate în investiții în curs sînt considerate imobilizări, reflectate în debitul contului de imobilizări corporale în curs.

INVESTIȚIE EXTERNĂ (engl. FOREIGN INVESTMENT; fr. INVESTISSEMENT EXTERIEUR). Cheltuielile efectuate în afara granițelor țării, în industrie, agricultură, transporturi, comerț etc. de către stat, diverse organizații și persoane fizice, fie direct, fie prin intermediul unei bănci.

INVESTIȚIE NETĂ (engl. NET INVESTMENT; fr. INVESTISSEMENT NET). Acea parte din venit care se folosește pentru a spori capitalul fix și stocurile; acestea contribuie la formarea netă a capitalului fix.

INVESTIȚIE PASIVĂ - INDIRECTĂ (engl. PASSIVE INVESTMENT; fr. INVESTISSEMENT PASSIF). Situația în care investitorul își încredințează banii unor instituții financiare care decid asupra domeniilor de investiții. Această investiție aduce profituri mai reduse.

INVESTIȚIE DE PORTOFOLIU (engl. PORTFOLIO INVESTMENT; fr. INVESTISSEMENT DE PORTFOLIO). Procesul de plasare a acumulărilor (economiilor bănești) ale unui agent economic în scopul obținerii unui cîștig maxim cu riscuri minime. Din punct de vedere contabil, investițiile de portofoliu reprezintă acele valori economice de natura participațiilor și a împrumuturilor pe termen lung acordate de către o societate altor societăți comerciale.

Principalele alternative ale investiției de portofoliu ordonate crescător, în raport cu mărimea cîștigului potențial, sînt: balanțe lichide (numerar, depozite la vedere și eventual, depozite la termen), hîrtii de valoare cu venit fix (obligatoriu), hîrtii de valoare cu venit variabil (acțiuni). Pentru a recompensa asumarea riscului, cîștigul potențial este, în principiu, direct proporțional cu gradul de risc. Din punct de vedere teoretic, indentificarea structurii investiției de portofoliu reprezintă o problemă de maximizare a cîștigului potențial în condițiile unui nivel dat al gradului de risc.

INVESTIȚIA SPECIFICĂ (engl. SPECIFIC INVESTMENT; fr. INVESTISSEMENT SPECIFIQUE). Indicator care caracterizează eficacitatea economică a investițiilor. Se poate calcula ca raport între volumul de investiții (V_i) și valoarea producției (Vp) sau ca raport între volumul de investiții și capacitatea de producție (Cp).

$$i_s = \frac{V_i}{V_p} \quad \text{sau} \quad i_s = \frac{V_i}{C_p}$$

INVESTITOR (engl. INVESTOR; fr. INVESTISSEUR). Persoană fizică sau juridică care, pe răspunderea și riscul propriu, investește sume de bani în activități economico - sociale prin comercializarea de titluri financiare în scopul obținerii de profit sau alte avantaje economice.

INVIZIBIL (engl. INVISIBLE; fr. INVISIBLE). Formă de comerț exterior și în același timp o poziție de intrare sau de ieșire în domeniul serviciilor în balanța de plăți națională.

IPOTECĂ (engl. MORTGAGE; fr. HYPOTHEQUE). Modalitatea de garantare cu bunuri imobile (clădiri, terenuri, etc.) actuale, nu și cele viitoare, a creditului acordat. Spre deosebire de gaj, ipoteca nu deposedează pe proprietar de bunul ipotecat, ceea ce înseamnă că acesta își păstrează și poate folosi toate atributele dreptului de proprietate pînă la eventuala deschidere a procedurii de execuție silită în caz de nerambursare a creditului. Ipoteca practicată de bancă, în relația cu clienții săi, este o

ipotecă convențională întrucît ea are la bază înțelegerea intervenită între bancă și constitutorul ipotecii, care poate fi debitorul sau un garant, persoană fizică sau juridică.

IPOTECĂ PENTRU GARANTAREA UNEI PLĂȚI (engl. MORTGAGE FOR THE GUARANTY OF A PAYMENT; fr. HYPOTHEQUE POUR GARANTIR UNE PAIEMENT). Garanție reală și accesorie constituită asupra unor bunuri imobile, pe care un creditor o primește din partea debitorului său (proprietar al bunurilor ipotecate). Debitorul nu este deposedat de la sine de dreptul de proprietate asupra bunurilor ipotecate. Creditorul, în măsura în care debitorul nu onorează la scadență sumele de plată, poate acționa pentru trecerea în proprietatea sa a bunurilor ipotecate sau pentru vînzarea bunurilor respective, sumele garantate prin ipotecă fiind recuperate cu prioritate.

IPOTEZĂ ALTERNATIVĂ (engl. ALTERNATIVE HYPOTHESIS; fr. HYPOTHESE ALTERNATIVE). Orice altă ipoteză admisibilă cu care este confruntată ipoteza nulă (H_0).

IPOTEZĂ STATISTICĂ (engl. STATISTICAL HYPOTHESIS; fr. HYPOTHESE STATISTIQUE). Ipoteza asupra uneia sau mai multor legi de repartiție pe care le urmează anumite variabile (ipoteza admisibilă).

IPOTEZĂ STATISTICĂ NULĂ (engl. NULL STATISTICAL HYPOTHESIS; fr. HYPOTHESE STATISTIQUE NULLE). Ipoteza statistică care urmează să fie verificată și care se presupune apriori că este adevărată (H_0).

Î

ÎMPRUMUT (engl. LOAN; fr. EMPRUNT). Operație prin care o anumită persoană (împrumutătorul) acordă spre folosință altei persoane (împrumutatul) cu titlu oneros sau fără plată o anumită sumă de bani sau bunuri, pentru un anumit timp. La expirarea acestuia bunurile sau suma de bani se restituie, de regulă, împreună cu o dobîndă sau cu chirie.

ÎMPRUMUT ACORDAT PE TERMEN LUNG (engl. LONG-DATED LOAN; fr. EMPRUNT A LONG TERME). Titluri de credit sub formă de obligațiuni plasate de subiectul de patrimoniu în capitalul altor unități economico-sociale și pentru care se încasează o dobîndă care reprezintă prețul la care se vinde sau se cumpără capitalul de împrumut.

ÎMPRUMUT PRIN APEL DE OFERTE (engl. LOAN THROUGH OFFER CALL; fr. EMPRUNT PAR APPEL D'OFFRES). Împrumut obligatar a cărui sumă și curs de emisiune sînt fixate pe piață. Debitorul fixează rata dobînzii și durata împrumutului și lasă pe seama subscriitorilor determinarea cursului de emisiune. În caz de subscriere sînt luați în considerare subscriitorii care au oferit prețul cel mai mare. Cursul de emisiune este fixat apoi în funcție de subscripțiile primite. Aceasta permite să se țină cont de cei cu economii mici care pot să subscrie înainte să fie cunoscut cursul. În caz de insucces emitentul poate să reducă suma împrumutului. Prin sistemul apelului de oferte sînt emise și unele hîrtii monetare.

ÎMPRUMUT ÎN CONTUL DE SIGURANȚĂ (engl. LOAN IN SECURITY ACCOUNT; fr. EMPRUNT DANS LE COMPTE DE SECURITE). Acea parte din valoarea unei tranzacții efectuate de către un investitor în contul său de siguranță pe care el o obține de la agentul sau societatea sa financiară, sub formă de credit.

ÎMPRUMUT DE CONVERSIUNE (engl. CONVERSION LOAN; fr. EMPRUNT DE CONVERSION). Împrumut cu același debitor, emis pentru înlocuirea unui împrumut vechi. Creditorii vechiului împrumut beneficiază de un tratament preferențial. În cazul în care cursul de emisiune al noului împrumut este superior vechiului împrumut, aceștia trebuie să plătească diferența sau suita de conversiune. Titlurile nesubscrise cu ocazia conversiunii sînt oferite prin subscripție publică.

ÎMPRUMUT CU CUPON ZERO (engl. LOAN WITH ZERO COUPON; fr. EMPRUNT AVEC COUPON ZERO). Împrumut obligatar fără cupon anual, remunerat sub forma unui „disagio" (diferența în minus) asupra cursului de emisiune. Împrumuturile

cu cupon zero nu conțin indicația ratei dobînzii. La scadență este rambursată valoarea nominală. Plata dobînzilor este efectuată reducînd prețul de emisiune cu dobînzile datorate pentru toată durata împrumutului. Inainte de a subscrie un împrumut cu cupon zero este indicat să se compare randamentul acestuia cu cel al unei obligațiuni ordinare.

ÎMPRUMUT ÎN DOUĂ MONEDE (engl. TWO CURRENCY LOAN; fr. EMPRUNT EN DEUX MONNAIES). Împrumut obligatar încheiat în două monede; rambursarea nu este efectuată în aceeași monedă în care a fost emis împrumutul. Riscul valutar (de schimb) nu privește dobînzile, ci valoarea nominală a obligațiunii. Dată fiind durata împrumutului (în general 10-12 ani), acest risc nu poate fi evaluat.

ÎMPRUMUT DIN EMISIUNE DE OBLIGAȚIUNI (engl. LOAN OF BONDS EMISSION; fr. EMPRUNT PAR EMISSION DES OBLIGATIONS). Valoarea nominală totală a obligațiunilor emise și vîndute de o societate comercială pe acțiuni. Reprezintă obligația emitentului de a rambursa deținătorilor valoarea obligațiunilor inclusiv plata dobînzii și a primei de rambursare prevăzute în prospectul de emisiune. Angajamentul societății se reflectă în contabilitate în creditul conturilor de pasiv, din clasa conturilor de capital.

ÎMPRUMUT EXTERN (engl. EXTERN LOAN; fr. EMPRUNT EXTERIEUR). Constituie una dintre formele exportului de capital. La împrumutul extern participă state, bănci, anumite întreprinderi industriale, instituții publice, etc. și se acordă în valuta statului creditor, în valuta statului debitor sau în valuta altei țări. Pot fi pe termen scurt (1-2 ani), mediu (3-5 ani), sau lung.

ÎMPRUMUT INDEXAT (engl. PEGGING LOAN; fr. EMPRUNT D'INDEXATION). Împrumut obligatar ale cărui capital și rată a dobînzii sînt legate de un indice. În țările care cunosc o puternică depreciere monetară, acordarea de credite pe termen lung antrenează practic pierderea capitalului. Această situație poate fi remediată prin indexarea sumei de rambursare și a ratei dobînzii în funcție de evoluția prețurilor sau a cursurilor de schimb în raport cu o altă monedă (de ex: dolarul american). Titlurile emise într-o monedă stabilă oferă o mai mare securitate.

ÎMPRUMUT INTERN (engl. INTERNAL LOAN; fr. EMPRUNT INTERNE). Împrumut diferențiat în funcție de destinație; se disting: credite pe mărfuri și credite financiare. Cele financiare, se acordă de organisme financiare internaționale, în valută convertibilă, fiind utilizate de debitor potrivit nevoilor sale, fie pe piața creditorului, fie pe o terță piață. Efortul valutar antrenat de datoria externă a unei țări se determină cu ajutorul mărimii absolute a serviciului datoriei externe (separat cu ajutorul mărimii dobînzilor aferente acestei datorii) și al raportului dintre serviciul datoriei externe și încasările din exportul de mărfuri și servicii (separat cu ajutorul raportului dintre dobînzile plătite și încasările din export). Cu cît rambursările de împrumuturi și dobînzile aferente acestora absorb o parte mai mare din încasările din exporturi, cu atît mai încordată va fi balanța de plăți a unei țări debitoare față de străinătate. Cu cît este mai mare efortul valutar reclamat de datoria externă, cu atît mai mici vor fi resursele valutare rămase pentru plata importurilor destinate dezvoltării economico - sociale și aprovizionării cu bunuri de consum absolut indispensabile.

ÎMPRUMUT PE LÎNGĂ CENTRALE DE EMISIUNE DE SCRISORI DE GAJ (engl. EMISSION OFFICE LOAN PLEDGE; fr. EMPRUNT PRES DE INSTITUTION CENTRALE D'EMISSION DES LETTRE DE GAGE). Împrumut pe termen lung acordat de centrale de emisiune de scrisori de gaj membrilor lor (bănci) pentru a le permite să finanțeze credite ipotecare.

ÎMPRUMUT ÎN LOTURI (engl. LOAN IN LOTS; fr. EMPRUNT EN LOTS). Îm-

prumut obligatar în care, pe lîngă dobînzi, sînt trase la sorți și sume în numerar între creditori.

ÎMPRUMUT OBLIGATAR (engl. DEBENTURE LOAN; fr. EMPRUNT OBLIGATAIRE).

1. Formă de împrumut public pe baza emiterii de obligațiuni cu dobîndă fixă.

2. Datorie pe termen lung contractată de o societate, în general cu dobîndă fixă, divizată în părți egale reprezentate de titluri negociabile (obligațiuni). Un împrumut este emis într-o perioadă de subscripție, pentru o durată variabilă de la țară la țară. Debitorul își rezervă adesea dreptul de a denunța împrumutul cu anticipație.

ÎMPRUMUT CU OPȚIUNE (engl. OPTION LOAN; fr. EMPRUNT AVEC OPTION). Obligațiunea însoțită de un certificat de **opțiune** care autorizează subscrierea de acțiuni sau de bonuri de participație ale aceleiași societăți. Certificatul de opțiune poate fi detașat de titlu (de obligațiune) și poate fi schimbat - într-o perioadă determinată și la un preț fixat dinainte, în funcție de condițiile împrumutului - pe acțiuni sau bonuri de participație. În această perioadă certificatul de opțiune se negociază separat de obligațiune. Împrumutul rămîne în vigoare pînă la scadență. La expirarea termenului de opțiune certificatul de opțiune devine caduc - nu se mai aplică - fiind lipsit de obiect.

ÎMPRUMUT DE RANG POSTERIOR (fr. EMPRUNT DE RANG POSTERIEUR). Împrumut pentru care pretențiile creditorilor urmează după cele ale deținătorilor de creanțe privilegiate în caz de lichidare, de faliment, sau de procedură de concordat împotriva emitentului.

Avînd în vedere caracterul lor de fonduri proprii, împrumuturile de rang posterior sînt adesea emise de marile bănci. În acest fel, băncile emitente pot să renunțe la acoperirea cu fonduri proprii a fondurilor astfel reunite. Dacă pentru emitenți împrumuturile de rang posterior sînt mai avantajoase decît un capital obținut prin emisiunea de acțiuni, acestea sînt totuși mai scumpe decît împrumuturile ordinare, dat fiind că pentru compensarea riscului teoretic mai ridicat al creditorului, trebuie să fie plătită o rată a dobînzii superioară celei a unui împrumut obligatar ordinar (privilegiat).

ÎMPRUMUT CU RATĂ VARIABILĂ (engl. VARIABLE INSTALLMENT LOAN; fr. EMPRUNT AVEC UNE TERME VARIABLE). Împrumut al cărui avantaj constă în faptul că riscul de curs este mic; împrumuturile cu rată variabilă cotată la bursă sînt ușor negociabile și fără risc mare, inconvenientul acestui fel de împrumut este că dobînda nu poate fi calculată anticipat. Cînd rata dobînzii crește, investitorii preferă plasamentele pe termen scurt. În consecință, este mai dificilă plasarea pe piață a unor împrumuturi obligatare de lungă durată. Investitorul care a subscris un împrumut cu rată variabilă profită, cu o anumită întîrziere, de urcarea ratelor. Adaptarea ratelor dobînzii la situația pieței se face în general anual. Pentru împrumuturile interne cu rată variabilă se ia ca bază randamentul mediu al obligațiunilor de stat cu o durată reziduală (durata de valabilitate rămasă) mai mare de cinci ani, mărit cu o marjă - în funcție de solvabilitatea debitorului obligatar. În caz de coborîre a ratelor dobînzii, împrumuturile cu rată variabilă sînt mai puțin interesante, iar noii emitenți preferă să se îndatoreze la o rată a dobînzii fixă.

ÎMPRUMUT DE STAT (engl. GOVERNMENT LOAN; fr. EMPRUNT D'ETAT). Apare ca o înțelegere intervenită între o persoană fizică sau juridică, pe de o parte și stat, pe de altă parte, prin care prima consimte să pună la dispoziția statului o sumă de bani, sub formă de împrumut, pe o perioadă determinată, iar acesta din urmă se angajează să o restituie la termenul stabilit și să achite „prețul" (dobînda) cuvenit. Împrumutul de stat prezintă următoarele trăsături caracteristice:

- are un caracter contractual; condițiile de emisiune, rambursare, forma și mărimea

venitului pe care îl asigură, inclusiv eventualele avantaje acordate împrumutătorului se stabilesc de organele de decizie competente ale statului, fără consultarea prealabilă a subscriitorilor potențiali. De asemenea, statul nu oferă garanție împrumutătorilor săi;

- are un caracter rambursabil; se restituie la termenul fixat persoanelor fizice și juridice care l-au acordat;
- asigură deținătorilor de înscrisuri publice pe lîngă rambursarea sumei împrumutate și o contraprestație (dobîndă, cîștiguri, sau ambele, precum și alte avantaje materiale).

ÎMPRUMUT STRĂIN (engl. FOREIGN LOAN; fr. EMPRUNT ETRANGER). Împrumut emis de un debitor domiciliat în afara țării în care are loc emisiunea, și, în general, în moneda acestei țări; se distinge de euroîmprumut.

ÎMPRUMUT ÎN SUFERINȚĂ (engl. LOAN IN PAIN; fr. EMPRUNT EN SOUFFRANCE). Împrumut la care serviciul dobînzii și rambursarea nu se fac în termenele prevăzute.

ÎMPRUMUTAT (engl. DEBTOR; fr. DEBITEUR). Persoană fizică sau juridică care a contractat un împrumut.

ÎMPRUMUTĂTOR (engl. CREDITOR; fr. CREDITEUR). Persoană fizică sau juridică care împrumută, care dă cu împrumut.

ÎNCADRARE TARIFARĂ (engl. TARIF FRAMING; fr. ENCADREMENT TARIFAIRE). Operațiunea prin care se determină secțiunea, capitolul, poziția și subpoziția tarifară din care face parte un produs.

ÎNCETARE A CONCESIUNII (engl. CESSATION OF THE CONCESSION (LICENCE); fr. CESSE DE LA CONCESSION). Fenomen care se poate manifesta prin una dintre următoarele forme:

- prin răscumpărare, în situația în care interese majore reclamă această modalitate; este necesar ca autoritatea concedentă să propună guvernului emiterea unei hotărîri în acest sens. În acest caz se va întocmi o documentație tehnico-economică în care se va stabili prețul răscumpărării și faptul că nu se percep daune;
- prin retragere, apare prin contract, prin prevederi în caietul de sarcini, cînd se retrage concesiunea și contractul se reziliază. În acest caz concesionarul este ținut a plăti penalități și daune. Obligația de plată se prevede în caietul de sarcini, iar cuantumul penalităților se prevede în anexa la contract;
- prin renunțare, concesionarul putînd renunța în cazul dispariției obiectului contractului sau al imposibilității de a-l exploata din alte cauze obiective.

ÎNCHEIERE FORȚATĂ (SILITĂ) A TRANZACȚIEI (engl. FORCED CLOSING OF TRANSACTION; fr. FERMETURE FORCEE DE LA TRANSACTION). Procedeu prin care agentul care are de îndeplinit un ordin de tranzacție din partea clientului poate utiliza ca mijloc de plată valorile existente în contul acestuia, în cazul în care nu primește la timp plata pentru tranzacția ordonată.

ÎNCHIDEREA ACREDITIVULUI (engl. CLOSING DOWN OF THE ACREDITIVE; fr. FERMETURE DE L' ACCREDITIF). Operațiune bancară care se efectuează la folosirea integrală a sumei acreditivului, la expirarea termenului de valabilitate sau la cererea plătitorului, însă numai cu acordul prealabil al furnizorului, prin care soldurile acreditivului rămase nefolosite se virează de către banca furnizorului în contul băncii plătitorului.

ÎNCHIRIERE (engl. RENTING; fr. LOUAGE / LOCATION). Operația de predare - preluare în folosință a unui bun, pe termen, pe bază de contract și cu plata chiriei corespunzătoare. Bunurile care pot fi închiriate de către stat chiriașilor (persoane fizice române sau străine), sînt clădiri, spații comerciale, hoteluri, întreprinderi și unități economice etc.

Valoarea chiriei care se stabilește de către cei doi parteneri trebuie să aibă în vedere valoarea bunului închiriat, dotările de care dispune acesta, importanța socială a bunului , nivelul chiriei similare pe plan mondial etc.

ÎNCLINAȚIE MARGINALĂ SPRE CONSUM (engl. MARGINAL INCLINATION OF CONSUMPTION; fr. INCLINAISON MARGINALE POUR CONSOMMATION). Suma pe care colectivitatea o cheltuiește pentru consum și care depinde de o serie de factori obiectivi și subiectivi. Altfel spus, înclinația marginală spre consum (c) arată cu cît va crește consumul la o creștere cu o unitate a venitului și este dată de raportul C/V. Totodată, ea arată cum trebuie împărțit sporul următor al venitului între consum și investiții (V = C + I), în care:

C = creșterea consumului
V = creșterea venitului
I = sporul de investiții.

ÎNCLINAȚIE MARGINALĂ SPRE INVESTIȚII (engl. MARGINAL INCLINATION OF INVESTMENTS; fr. INCLINAISON MARGINALE POUR INVESTISSEMENT). Partea din venitul național folosită pentru investiții și care depinde de o serie de factori obiectivi și subiectivi.

ÎNCORPORARE DE REZERVE (engl. RESERVES INCORPORATION; fr. INCORPORATION DE RESERVES). Operație constînd în creșterea capitalului unei societăți prin trecerea directă a rezervelor în capital și care dă acționarilor noi acțiuni corespunzătoare beneficiilor pe care nu le-au primit încă.

ÎNGHEȚAREA PREȚURILOR (engl. PRICE FREEZE; fr. BLOCAGE DES PRIX). Măsură de protecționism social operată pentru un interval de timp definit, pentru anumite grupe de mărfuri sau pe ansamblul economiei, de regulă, pentru a opri spirala inflaționistă.

ÎNMATRICULARE A AGENȚILOR ECONOMICI (engl. REGISTRATION OF ECONOMIC AGENTS; fr. IMMATRICULATION DES AGENTS ECONOMIQUES). Este reglementată prin prevederile Legii nr. 26/1990, privind Registrul Comerțului. Agenții economici sînt obligați ca înainte de începerea activității să ceară înmatricularea în registrul comerțului. Societatea comercială devine persoană juridică la data înmatriculării ei în registrul comerțului, înmatricularea devenind astfel ultima din lanțul de activități necesare înființării unei societăți.

ÎNREGISTRARE STATISTICĂ (engl. STATISTICAL REGISTRATION; fr. ENREGISTREMENT STATISTIQUE). Vezi **OBSERVARE STATISTICĂ**.

ÎNSĂRCINAT CU AFACERI (engl. CHARGED WITH BUSINESS; fr. CHARGE D'AFFAIRES). Șef de reprezentanță diplomatică de clasă inferioară. Poate fi permanent sau temporar, cînd este acreditat pe lîngă ministrul afacerilor externe al statului de reședință, sau ad-interim, cînd înlocuiește pe șeful reprezentanței diplomatice în timpul absenței acestuia din statul pe lîngă care a fost acreditat.

ÎNSCRIS (engl. WRIT; fr. DOCUMENT). Document, act emis de o persoană fizică, juridică sau de puterea publică, prin care se confirmă dreptul de creanță asupra unor bunuri economice sau sume bănești.

ÎNTREBĂRI ALTERNATIVE (engl. ALTERNATIVE QUESTIONS; fr. QUESTIONS ALTERNATIVES). Întrebări folosite în chestionare, formulate astfel încît răspunsul dat de persoana anchetată să poată fi „da" sau „nu". Uneori se prevede și posibilitatea unui răspuns de forma: „nu știu", „nu sînt sigur" etc.

ÎNTREBĂRI CU VARIANTE MULTIPLE (fr. QUESTIONS AVEC VARIANTES MULTIPLES). Dezvoltări ale întrebărilor alternative care permit persoanei anchetate să selecteze răspunsul dintr-o listă de variante.

ÎNTREBĂRI DESCHISE (engl. OPENED QUESTIONS; fr. QUESTIONS OUVERTES). Modalitate de interogare a persoanei anchetate căreia i se oferă libertatea de a răspunde cum va voi, fără a trebui să facă o alegere între mai multe tipuri de răspunsuri.

ÎNTREPRINDERE (engl. ENTERPRISE, fr. ENTREPRISE). Unitate economică care se caracterizează prin aceea că își manifestă funcționalitatea prin organizare tehnologică specifică, prin capacitatea ei de a produce anumite bunuri, prin conducerea și gestiunea economică unică, ca și prin unitatea sa financiară. Fiind o unitate multifuncțională și desfășurîndu-și activitatea într-un mediu deosebit de complex, întreprinderea este obligată să asigure coerența deciziilor sale privitoare la: piața bunurilor materiale, piața capitalurilor, piața muncii, cît și în organizarea sa internă.

ÎNTREPRINDERE MICĂ (engl. SMALL BUSINESS; fr. PETITE ENTREPRISE). Activitate de comerț sau de producție, de mică anvergură, desfășurată de o societate cu personal și capital redus.

ÎNTREPRINZĂTOR. Persoana care inițiază, individual sau în asociere, o afacere, o întreprindere, care investește capital și acționează în industrie, agricultură, transporturi, comerț, servicii etc. El poate utiliza numai capital propriu și / sau împrumutat. În primul caz, întregul cîștig revine întreprinzătorului, în cel de-al doilea, el împarte cîștigul cu bancherul, căruia îi revine dobînda.

ÎNVIORARE (engl. ANIMATION; fr. ANIMATION). Fază a ciclului economic caracterizată prin revigorarea investițiilor, stimularea cererii de bunuri economice și de resurse de muncă, creșterea producției, a veniturilor și nivelului de trai etc.

J

JETON (engl. COUNTER; fr. JETON). Piesă confecționată din metal sau din alt material, utilizată ca reprezentant al valorii la diverse calcule, la marcarea și plata jocurilor, a taxelor pentru servicii telefonice etc. Jetonul, denumit în acest caz, jeton de prezență este folosit pentru consemnarea prezenței la reuniunile Consiliilor de Administrație ale societăților. Fiecare persoană care asistă la o astfel de reuniune primește o sumă fixă depunînd jetonul care i-a fost înmînat la consemnarea prezenței. Suma totală anuală care se plătește pentru jetonul de prezență se stabilește de către adunarea generală ordinară a acționarilor fiecărei unități.

JOBBER. Intermediar în comerțul internațional, în special în domeniul materiilor prime, care face legătura între exportator și clientul importator, fără să urmărească deținerea proprietății mărfii pe o perioadă mai îndelungată, formarea de stocuri, așteptarea unor conjuncturi mai favorabile. Jobberul ia legătura cu toți importatorii actuali și potențiali, le cunoaște nevoile sub toate aspectele. Astfel, el are posibilitatea de a transmite exportatorilor comenzi ferme, cu indicarea tuturor datelor necesare desfășurării operațiunilor de export-import, inclusiv adresa exactă a importatorilor și cantitatea care trebuie descărcată.

JOC DE BURSĂ (engl. STRADDLE THE MARKET; fr. SPECULER A LA BAISSE SUR UNE VALEUR ET A LA HAUSSE SUR UNE AUTRE). Operațiune efectuată la bursă cu scopul obținerii unui cîștig, rezultat din diferența dintre cursul hîrtiilor de valoare sau al bunurilor materiale din momentul cumpărării și cel al vînzării lor. Jucătorul de bursă nu este proprietarul bunurilor sau hîrtiilor de valoare, ci operează mizînd numai pe diferența de curs. Dacă această diferență este negativă (a la baisse) jucătorul de bursă va plăti diferența de curs. Dacă diferența este pozitivă (a la hausse) el va încasa această diferență.

JOC DE ÎNTREPRINDERE (engl. ENTERPRISE GAME; fr. JEU D'ENTREPRISE). Tehnică a cercetării operaționale consacrată adoptării deciziilor în situațiile de competiție, care permite simularea situațiilor din întreprinderi confruntate cu diverse evenimente, analiza informației și luarea de decizii în situații în care acționează mai mulți factori rationali (jucătorii). O premisă esențială este aceea că jucătorii acționează în scopul obținerii unui cîștig individual cît mai ridicat. Ei sînt independenți în alegerea deciziilor proprii, dar în mod evident dependenți prin rezultate, care depind la rîndul lor de ansamblul tuturor deciziilor. Concentrînd cvasitotalitatea informației într-un cadru formal mult mai sim-

plu și accesibil pentru analiști, forma normală a jocului pune exclusiv problema de fond a acțiunii globale a fiecărui jucător.

JOINT VENTURE. Expresie prin care în dreptul anglo-american se desemnează societatea comercială mixtă.

JOINT - VENTURE CONTRACTUAL. Contract prin care un grup (consorțiu) de agenți economici se hotărăsc să coopereze în realizarea unui proiect comun pentru care alocă un timp limitat, fără a realiza o societate de capital. Din punct de vedere juridic ne aflăm în prezența unei societăți în participațiune, instituție cunoscută de altfel și în dreptul comercial român și practicată și în trecut sub forma acordurilor de cooperare.

Ca atare, cooperarea contractuală presupune relații directe între firmele implicate, pe bază de contract de colaborare care va include obiectul cooperării, modalitățile de asigurare a conducerii, răspunderea părților, prestările de servicii și furniturile asigurate de părți. Cooperarea contractuală, fiind deci o asociație internă a consorțiului, din punct de vedere strict juridic nu apare în fața terților.

JOINT STOCK COMPANY. Expresie prin care, în dreptul anglo-american, se desemnează societatea anonimă pe acțiuni.

JUST IN TIME (JIT). Metodă economică modernă de organizare a unității economice și de aprovizionare, în special cu resurse materiale, care are la bază principiul după care un sistem avansat de producție trebuie să funcționeze cît mai aproape de situația ideală și anume cu stocuri la nivel zero, și numai întîmplător să fie constituite stocuri mai mari de o zi. Din această cauză, metoda „just in time" mai este cunoscută sub denumirea „stocuri zero" sau metoda Kanban (în limba japoneză). Spre deosebire de organizarea clasică, în care itinerarul producției este jalonat de stocuri de materiale și semifabricate menite să asigure continuitatea lui („just in case"), în metoda JIT stocurile sînt reduse la minimum. Programarea posturilor se face zilnic, în funcție de tactul montajului. În fiecare post de lucru nu se produce decît strictul necesar pentru postul următor. Fiecare post „trage" de la cel precedent numai cantitățile necesare pe o zi, astfel încît să funcționeze cu un inventar minim de subproduse. Furnizorii din exteriorul întreprinderii asigură în multe cazuri livrarea produselor lor direct celulelor sau posturilor de montaj respective, în ambalaje corespunzătoare necesarului pe o zi. Sînt ușor de evaluat efectele economice ale unui astfel de mod de lucru, rezultînd în reducerea fondurilor imobilizate în stocuri de materiale și producție neterminată.

K

KANBAN (după numele economistului japonez KANBAN). Metodă de organizare și de lucru în procesul de producție, conform căreia aprovizionarea cu materii prime și materiale ar trebui să se facă în condiții ideale, cu stocuri zero (fără stocuri).

KNOW-HOW („a ști cum")

1. Termen ce desemnează cunoștințele tehnice care prezintă o noutate relativă și subiectivă, nebrevetabile sau brevetabile, referitoare la fabricarea, funcționarea, întreținerea ori comercializarea unor mărfuri, sau privitoare la elaborarea și punerea în lucru a unor tehnici ori procedee;

2. Ansamblul formulelor, definițiilor tehnice, documentelor, desenelor și modelelor, procedeelor și a altor elemente care servesc la fabricarea unui produs determinat;

3. Formula prin care se desemnează arta de fabricare, subsumînd ansamblul de noțiuni, de cunoștințe și de experiență, de operații și procedee necesare fabricării unui produs. În cercurile industriale se folosește ca expresie generică a cunoașterii și experienței decurgînd din efortul de a impune anumite tehnici și care, în fond, privesc nu numai ameliorarea progresivă, în detaliu a tehnicii, ci și procesele tehnologice mai importante, inclusiv invențiile care au legătură cu tehnica de fabricație;

4. Cunoștințele și experiența acumulată pentru aplicarea în practică a unei anumite tehnici;

5. Expresie care desemnează procedeele de fabricație sau cunoștințele privitoare la utilizarea și aplicarea de tehnici industriale;

6. Comerțul cu inteligența umană; schimburile de inteligență umană conduc la stimularea colaborării economice. Aceasta necesită un fond de cunoștințe și experiență tehnică, care nu este brevetat și este păstrat de firme, în secret.

Comisia Camerei de Comerț cu sediul la Paris, consideră know-how-ul ca fiind „ansamblul de noțiuni, de cunoștințe, de experiențe, de operații și procedee necesare fabricării unui produs".

Acest ansamblu de cunoștințe și noțiuni poate fi nebrevetat sau este nebrevetabil, prezintă un înalt grad de eficiență și reprezintă o noutate relativă și subiectivă în materie, fiind transmis printr-un contract de know-how, bineînțeles cu titlu oneros.

KNOW-HOW MIXT SAU COMBINAT. Contractul în care transferul de know-how intervine simultan cu transferul în cadrul aceleiași operațiuni juridice și al altor drepturi de proprietate industrială, iar în unele cazuri este asociat unei vînzări de utilaje complexe, livrări „la cheie" a acestora. Astfel de contracte sînt cele mai numeroase.

B.C.U. „M. EMINESCU" IAȘI

L

LANSARE A PRODUSULUI PE PIAȚĂ (engl. TO PUT A COMMODITY ON MARKET; fr. LANCER UN PRODUIT SUR LE MARCHE). Ansamblul deciziilor legate de momentul introducerii unui produs pe piață. Această acțiune este precedată de un proces de pregătire și culminează cu momentul începerii vînzărilor. Durata lansării pe piață este mai scurtă pentru produsele de larg consum și mai lungă pentru produsele de consum industrial. Lansarea pe piață este urmată de un contract care are ca scop cunoașterea nivelului vînzărilor realizate și a aprecierii date de consumatori noului produs.

LEASING. Operație de dare în arendă (chirie) sau vînzare în rate a unor bunuri mobile sau imobile, a căror valoare (inclusiv prețul folosinței) este eșalonată pe o perioadă de timp convenită prin contract. Ulterior, acest procedeu a devenit un sistem special de finanțare a investițiilor, prin intermediul căruia agenții economici închiriază, de obicei pe termen scurt, utilaje și mașini moderne, tehnică de calcul electronic, mijloace de transport și alte bunuri mobiliare sau imobiliare de la unități financiare specializate, în schimbul unei chirii. Societățile de leasing închiriază mașini, utilaje, instalații ai căror proprietari rămîn pe toată durata locației (2-5 ani). Se poate considera că este un mijloc eficient de acces la tehnică de ultimă oră, sau de acces în perioadele de vîrf, la unele utilaje care să poată realiza maximum de cerere. La expirarea termenului societatea de leasing poate reînnoi contractul de închiriere, înapoia sau cumpăra respectivele fonduri fixe.

Poate avea următoarele forme:

- Leasing direct. Se realizează prin încheierea contractului între producătorul exportator și utilizatorul bunului care face obiectul operațiunii, finanțarea fiind asigurată de către furnizor;
- Leasing indirect. Presupune existența societăților financiare specializate de leasing, care preiau funcția de creditare, pe cea de prestare de servicii, precum și asumarea riscurilor care decurg din aceste operațiuni;
- Leasing financiar. În perioada de închiriere de bază se realizează întregul preț de export al obiectului contractat, inclusiv costurile auxiliare, precum și un beneficiu;
- Leasing funcțional. În perioada de bază se realizează doar o parte din prețul de export al obiectului contractului. Accentul cade pe serviciile furnizate de societatea de leasing, neexistînd, de regulă, o relație directă între prețul la care a fost achiziționat echipamentul de către societatea de leasing și chiria percepută;
- Leasing brut. Cuprinde în ratele sale, pe lîngă prețul de vînzare al mărfii, și cheltuielile de întreținere, service și reparații;

- Leasing net. Cuprinde în ratele sale numai prețul de export al obiectului de închiriat;

- Lease-back. Cuprinde operațiunile prin care proprietarul, având urgentă nevoie de fonduri bănești, își vinde întreprinderea unei societăți de leasing și apoi o închiriază printr-un contract obișnuit. După expirarea perioadei primare, în timpul căreia societatea de leasing reintră în posesia fondurilor investite, proprietarul inițial are dreptul să răscumpere întreprinderea la un preț dinainte stabilit, în general relativ scăzut;

- Time-sharing. Presupune sistemul închirierilor pe timpi partajați, simultan de către mai multe întreprinderi;

- Operațiuni hire (renting). Sînt operațiuni de leasing pe termen scurt, sau foarte scurt și cuprind închirierile cu ora sau cu ziua, în special a mijloacelor de transport sau a unor utilaje de construcție.

LEASING IMOBILIAR (engl. REAL LEASING; fr. LEASING IMMOBILIER). Expresia prin care se desemnează contractul de leasing presupunînd darea în locație a unui bun imobil.

LEASING MOBILIAR (engl. MOVABLE LEASING; fr. LEASING MOBILIER). Expresie prin care se desemnează contractul de leasing presupunînd darea în locație a unui bun mobil. Prezintă interes pentru relațiile economice internaționale deoarece este vizat echipamentul industrial.

LEASING OPERAȚIONAL (engl. OPERATIONAL LEASING; fr. LEASING OPERATIONNEL). Contract de locație pe termen scurt al unor materiale, încheiat de către întreprinderi comerciale care nu au statut de stabiliment financiar sau de bancă, dar care oferă și unele prestații suplimentare concretizate în efectuarea unor servicii de întreținere. De regulă, întreprinderile care îl practică au un parc de utilaje și o administrație corespunzătoare.

LEGEA CREȘTERII COSTURILOR (engl. THE LAW OF COSTS GROWTH; fr. LA LOI DE L'ACCROISSEMENT DES COUTS). Lege economică generală care afirmă că în timp, pentru un anumit volum al producției, costul marginal, apoi costul mediu variabil și în final costul mediu total, vor crește.

Această lege derivă din legea productivității marginale descrescînde, cunoscută și sub denumirea de legea veniturilor descrescînde.

LEGEA CREȘTERII PRODUCTIVITĂȚII MUNCII (engl. THE LAW OF THE GROWTH OF LABOR PRODUCTIVITY; fr. LA LOI DE L'ACCROISSEMENT DE LA PRODUCTIVITE DU TRAVAIL). Lege economică generală care reflectă dinamica ascendentă a eficienței cheltuirii muncii, respectiv raportul dintre rezultatele utile obținute și efortul de muncă depus.

LEGEA LUI ENGEL (engl. ENGEL'S LAW; fr. LOI D'ENGEL). Legea care exprimă legătura dintre nivelul veniturilor unei familii și proporția diferitelor cheltuieli ale acesteia. În esență se enunță astfel: proporția cheltuielilor destinate alimentelor scade pe măsură ce nivelul de trai al familiei crește.

LEGEA GENERALĂ A CERERII (engl. THE GENERAL LAW OF DEMAND; fr. LA LOI GENERALE DE LA DEMANDE). Legea care exprimă raporturile de cauzalitate dintre modificarea prețului și schimbarea cererii. Creșterea prețurilor determină o contracție a cererii, iar reducerea prețurilor determină o extindere a cererii. Totodată, dacă populația se așteaptă la o majorare a prețurilor, cererea va cunoaște o extindere înaintea creșterii prețurilor și invers, dacă se prevede o reducere a prețurilor, cererea se contractă în perioada de timp care durează pînă în momentul scăderii propriu-zise a prețurilor.

LEGEA GENERALĂ A OFERTEI (engl. THE GENERAL LAW OF SUPPLY; fr. LA LOI GENERALE D'OFFRE). Legea care evidențiază faptul că peste un anumit

nivel creșterea producției fizice este însoțită de cea a costului. Această lege presupune două faze:

- creșterea producției fizice este urmată de reducerea costului mediu total (CMT), precum și a costului marginal (CM); CMT>CM.
- creșterea producției fizice este însoțită de o sporire atît a costului marginal, cît și a costului mediu total, în condițiile în care CMT=CM.

LEGEA GENERALĂ A PROPORȚIILOR (engl. THE GENERAL LAW OF PROPORTIONS; fr. LA LOI GENERALE DES PROPORTIONS). Legea care exprimă legăturile dintre modificările care au loc în proporțiile de combinare a factorilor de producție și rezultatele obținute, evidențiind raporturile dintre nivelul costului și cel al venitului.

Legea generală a proporțiilor are trei forme de manifestare:

- legea creșterii veniturilor, în situația cînd se tinde spre îmbinarea optimă a factorilor de producție;
- legea veniturilor constante, în situația menținerii unui echilibru în combinarea factorilor de producție;
- legea diminuării veniturilor, cînd există disproporții în combinarea factorilor de producție.

LEGEA NORMALĂ (LEGEA GAUSS-LAPLACE). Vezi **CURBA NORMALĂ**.

LEGEA NUMERELOR MARI (engl. THE LAW OF LARGE NUMBERS; fr. LA LOI DES GRANDS NOMBRES). Lege matematică folosită în statistica matematică, ce afirmă cu o probabilitate apropiată de 100% (sau de 1, aceasta însemnînd certitudine), că în cazul cercetării unui eșantion suficient de mare, indicatorii care caracterizează eșantionul (x, T2, T, etc.) diferă cu o cantitate foarte mică și controlabilă de parametrii care caracterizează populația statistică din care a fost obținut aleator eșantionul respectiv (xo, to2, To).

LEGEA DE REPARTIȚIE (engl. DISTRIBUTION LAW; fr. LOI DE DISTRIBUTION). Termen echivalent cu cel de repartiție (probabilitate), folosit pentru a desemna o funcție de mulțime avînd toate proprietățile probabilității.

LEGE STATISTICĂ (engl. STATISTICAL LAW; fr. LOI STATISTIQUE). Legea care guvernează comportamentul fenomenelor de masă, descriind relații cauzale statistice.

LEGEA VENITURILOR DE CREȘTERE (engl. THE LAW OF INCREASE INCOMES; fr. LA LOI DE REVENUES D'ACCROISSEMENT). Exprimă raporturile dintre dinamica resurselor utilizate și producția obținută, pe de o parte, și veniturile realizate, pe de altă parte. Sînt posibile trei situații:

- creșterea producției o devansează pe cea a factorilor de producție și veniturile sporesc;
- creșterea producției este mai mică decît cea a factorilor de producție și veniturile de creștere se reduc;
- creșterea producției este proporțională cu cea a factorilor de producție și veniturile de creștere rămîn constante.

LEGISLAȚIE ECONOMICĂ (engl. ECONOMIC LEGISLATION; fr. LEGISLATION ECONOMIQUE). Ansamblul normelor juridice consfințite prin legi, hotărîri, decizii, prin care se reglementează pe baza drepturilor de proprietate, structurile organizatorice și funcționale ale economiei, precum și relațiile dintre agenții economici cu privire la raporturile dintre producători și consumatori, dintre vînzători și cumpărători, dintre debitori și creditori etc., pe linia producției, circulației, repartiției și consumului.

LEGISLAȚIE ANTIMONOPOL (ANTITRUST) (engl. ANTI-TRUST LEGISLATION; fr. LOI ANTITRUST). Ansamblul de legi care reglementează interdicția privind dreptul de fuzionare sau de achiziție de ca-

pitaluri, care ar fi de natură să slăbească concurența, să permită crearea de monopoluri sau să încurajeze practici restrictive cum ar fi: prețurile discriminatorii, exclusivitatea negocierii și contractele ce rezultă de aici.

LEX CONTRACTUS. Legea (dreptul unui stat în regulile sale pertinente) care guvernează condițiile de fond (mai puțin capacitatea de a contracta a părților) și efectele obligaționale ale contractului comercial internațional.

LEX FORI. Legea instanței judecătorești sau arbitrale de comerț exterior sesizată pentru soluționarea unui litigiu, ca element de extraneitate.

LEX VOLUNTATIS. Desemnează principiul autonomiei de voință în virtutea căruia condițiile de fond, altele decît capacitatea părților și efectele contractelor externe, sînt supuse legii desemnate de către părți.

LIBERALIZARE A PREȚURILOR (engl. PRICES LIBERALIZATION; fr. LIBERALISATION DES PRIX). Proces de formare a prețurilor în condițiile mecanismului concurențial de piață, neîngrădit prin nici o restricție cu caracter de monopol. Liberalizarea prețurilor nu înseamnă „libera" creștere a prețului, ci asigurarea cadrului pentru ca acestea să reflecte raporturile reale dintre eforturile făcute de producători și utilitatea bunurilor economice acordată de consumatori pe piață, în condiții concurențiale, și care să asigure pe lîngă recompensarea factorilor de producție consumați, un profit normal.

LIBERARE. Numită și plata titlurilor (acțiuni, obligațiuni, bonuri de participație) subscrise la emisiune. În prospectele de emisiune a împrumuturilor obligatare sau de majorare a capitalului societăților anonime, se prevede un termen pentru liberarea titlurilor respective. Investitorul trebuie, în consecință, să verse pînă la data indicată contravaloarea titlurilor pe care le-a subscris. Numai în acel moment el va obține proprietatea asupra titlurilor. În caz de nerespectare a termenului de liberare, drepturile subscriitorului sînt declarate decăzute, și titlurile pot fi vîndute în acest caz altui investitor.

LIBERTATE ECONOMICĂ (engl. ECONOMIC FREEDOM; fr. LIBERTE ECONOMIQUE). Exercitarea deplină a atributiilor proprietății, adică libertatea agentului economic de a poseda bunuri, de a le utiliza și a dispune de ele în vederea organizării și desfășurării unor activități economice eficiente. Este libertatea agentului economic de a iniția, dezvolta, menține sau restrînge activitățile pe care le desfășoară, și de a se angaja în mod liber într-o serie de acte de schimb cu alți parteneri de afaceri.

LIBOR (LONDON INTER BANK OFFERED RATE). Dobînda pe care o folosesc consorțiile bancare la acordarea creditelor în eurovalute; aceste consorții țin seama de mărimea ratei dobînzii interbancare la depozitele la termen de pe piața Londrei. Dobînda se poate calcula fie utilizînd formula dobînzii simple DS (la creditele pe termen scurt și cu o singură rată de rambursare) fie a dobînzii compuse (D1) (pentru creditele cu durată mai mare de un an).

$$D_s = \frac{C \cdot d \cdot n}{100} \text{ pentru n ani}$$

$$D_S = \frac{C \cdot d \cdot m}{12 \cdot 100} \text{ pentru m luni}$$

$$D_S = \frac{C \cdot d \cdot z}{360 \cdot 100} \text{ pentru z zile}$$

în care:
C = valoarea creditului
d = rata dobînzii

$$D_1 = D_0 \cdot R^n$$

în care:
D_1 = suma care trebuie plătită
Do = factorul de capitalizare, exprimat prin:

$$R = 1 + \frac{P}{100}$$

unde:
P = rata dobînzii
n = numărul de ani

LICENȚĂ (engl. LICENCE; fr. LICENCE). Permisiunea (în comerț) de a importa sau exporta bunuri și / sau servicii supuse controlului de către țara care instituie această formă de control.

LICENȚĂ DE IMPORT-EXPORT (engl. IMPORT-EXPORT LICENCE; fr. LICENCE D'IMPORTATION ET D'EXPORTATION). Autorizație eliberată de organele competente dintr-un stat, privind importul, exportul sau tranzitul unei mărfi, fără de care operația respectivă nu este admisă. Constituie un instrument de politică economică, prin intermediul căruia se asigură realizarea anumitor obiective: încurajarea exporturilor pentru anumite cantități din anumite produse sau materii prime, stimularea exporturilor, protejarea industriei naționale, atenuarea creșterii prețurilor interne.

LICENȚIERE (engl. LICENSE). Înțelegere pe bază de contract prin care titularul unui drept de proprietate industrială transmite unei persoane, pe bază contractuală, în totalitate sau în parte, folosința dreptului său exclusiv de exploatare, în schimbul plății unei sume de bani sau produse.

LICHIDARE (engl. LIQUIDATION; fr. LIQUIDATION).

1. Situația în care se află o societate ca urmare a punerii în aplicare a hotărîrii asociaților de a înceta existența juridică a societății. Ea poate să apară prin încetarea obiectului activității, prin procedura de dizolvare sau prin cea de fuzionare, în care caz are loc radierea din registrul comercial a societății respective. În mod concret, este vorba despre desfășurarea succesivă a unui complex de operații constînd, în principal, în înlocuirea organelor de administrare curentă, predarea gestiunii, restrîngerea obiectului de activitate al societății, în vederea asigurării plății creditorilor sociali și satisfacerii drepturilor asociaților / acționarilor, întocmirea și executarea bilanțului final și, în sfîrșit, radierea din registrul comerțului a societății comerciale în cauză. Constă în transformarea în lichidități a elementelor de activ ale patrimoniului social și repartizarea sumelor realizate asociaților, în raport cu participarea la capitalul social, după ce au fost plătiți creditorii și au fost stinse celelalte obligații pecuniare ale societății. Atribuțiile lichidatorilor și modalitățile de repartizare către asociați a sumelor rezultate din activitatea de lichidare sînt diferențiate în raport cu forma de societate, statutul ori hotărîrea asociaților. Contabilitatea continuă să își exercite funcția de control asupra patrimoniului supus lichidării. În această situație se procedează la prezentarea de către administratorii lichidatori a dării de seamă asupra gestiunii pentru timpul lucrat, de la ultimul bilanț aprobat și pînă la începerea lichidării;

2. Operație de vînzare integrală a stocului de comerț, de obicei la prețuri reduse, ca urmare a unei decizii judecătorești;

3. Finalizarea operațiunilor de bursă prin prețurile de lichidare stabilite de casele de lichidare (oficii de decontare) care funcționează în cadrul burselor.

LICHIDITATE (engl. LIQUIDITY; fr. LIQUIDITE).

1. Capacitatea pe care o are o unitate economică de a-și îndeplini la termen, cu resursele bănești de care dispune, obligațiile de plată;

2. Capacitatea de a face față, în orice moment, unor angajamente financiare, capacitatea unor active disponibile de a fi transformate fără complicații în bani. Lichiditatea unei bănci înseamnă posibilitatea acesteia de a „mobiliza" rapid actele de care dispune, adică de a le transforma în bani.

LICHIDITATE ÎN ACTIVE (PATRIMONIALĂ) (engl. LIQUID ASSETS; fr. DISPONIBILITES LIQUIDES). Desemnează elemente patrimoniale din activul socie-

tății care pot fi transformate în termen scurt în disponibil bănesc sau de cont (disponibil în cont curent, disponibil în casă, titluri de credit cum sînt tratele, obligațiunile și acțiunile altor societăți, recipise -warrant etc., debitori solvabili pe termen scurt, stocuri de materii prime și materiale etc.).

LICHIDITATE BANCARĂ (engl. BANKING LIQUIDITY; fr. LIQUIDITE DE LA BANQUE). Indicator bancar care rezultă de regulă din raportul dintre totalitatea resurselor financiare și plasamente. El reflectă capacitatea băncilor de a efectua, în orice moment, plăți prin virament sau în numerar, la solicitarea titularilor depozitelor bancare. Existența permanentă a resurselor disponibile pentru plăți curente constituie o principală preocupare a băncilor comerciale și a agenților economici.

LICHIDITATE FINANCIARĂ (engl. FINANCIAL LIQUIDITY; fr. LIQUIDITE FINANCIERE). Indicator care semnifică expresia calității activității economice, manifestată prin capacitatea onorării plăților complexe și la termen.

LICHIDITATEA FIRMEI (engl. FIRM'S LIQUIDITY; fr. LIQUIDITE DE L'ENTREPRISE). Indicator calitativ care exprimă măsura în care firma poate procura disponibilitățile necesare pentru a asigura achitarea obligațiilor curente, în speță, datoriile pe termen scurt ale acesteia. Lichiditatea are două determinante:

- gradul de îndatorare a firmei;
- structura activelor, care condiționează posibilitățile mai rapide sau mai lente, de transformare a activelor în bani.

Astfel, pe de o parte, cu cît îndatorarea este mai mare cu atît firma este supusă presiunii de asigurare a lichidității, de aceea este de preferat ca în general firma să se bazeze mai mult pe fonduri proprii. Pe de altă parte, firma trebuie să-și optimizeze structura activelor pentru a preîntîmpina pericolul lipsei de lichiditate.

În funcție de structura activelor, distingem mai multe grade de lichiditate:

Lichiditate imediată: $\frac{DV}{DS}$

Lichiditate redusă: $\frac{a}{DS}$

Lichiditate generală: $\frac{A}{DS}$

unde:

DS = Datorii pe termen scurt

DV = Disponibilități + Valori mobiliare

a = Active circulante - Stocuri de materii prime și produse fără desfacere asigurată.

A = Active circulante.

Acești indicatori sînt semnificativi, în măsura în care se analizează perioade diferite din activitatea firmei sau se apreciază comparativ calitățile diferitelor firme.

LICHIDITATE INTERNAȚIONALĂ (engl. INTERNATIONAL LIQUIDITY; fr. LIQUIDITE INTERNATIONALE).

1. Totalitatea mijloacelor de acoperire a soldului operațiunilor comerciale și financiare de care dispune un stat în relațiile cu alte state;

2. Totalitatea mijloacelor de efectuare a plăților internaționale deținute de state.

Cuprinde următoarele elemente:

- rezerva monetară internațională aflată la banca centrală (activele deținute de autoritățile monetare: aur, devize, valute, DST, poziția creditoare față de FMI);
- mijloacele de plată internaționale și activele ușor transformabile în asemenea mijloace, deținute de alte instituții financiar - bancare decît autoritățile monetare, precum și de agenții economici nebancari (depuneri bancare la vedere sau pe termen scurt, bonuri negociabile, obligațiuni, acțiuni și alte participații, linii de credite aprobate și neutilizate etc.), toate acestea în valută.

LICHIDITATE PREFERENȚIALĂ (engl. PREFERENTIAL LIQUIDITY; fr. LIQUIDITE PREFERENTIELLE). Noțiune care exprimă preferința pentru deținerea banilor în locul titlurilor de proprietate. În anumite situații, lichiditatea preferențială a unei societăți se manifestă atunci cînd crește cererea pentru bani, în timp ce cererea pentru titlurile de proprietate scade.

Lord Keynes definește trei motive care conduc la această preferință:

- motivul tranzacției - nevoia de bani gheață („cash") pentru acoperirea necesităților curente.

- „din precauție" - pentru a avea posibilitatea de a face față evenimentelor imprevizibile.

- motivul speculativ - apare datorită unor neacoperiri posibile în viitor ale ratei dobînzii.

Exprimînd matematic această relație se poate spune că nivelul cantității de bani „cash" (M) este dat de:

$M = L(r)$

unde:

M = cantitatea de bani „cash";

L = funcția de lichiditate preferențială;

r = gradul de interes (motivație).

LICITAȚIE (engl. AUCTION; fr. VENTE PUBLIQUE).

1. Modalitate specifică economiei de piață, practicată pe o piață de mărfuri care funcționează periodic sau ocazional, concentrînd în același loc și în același timp, oferta și cererea de mărfuri, de exemplu: vînzarea - cumpărarea unor bunuri economice, construirea unor obiective economice și sociale, executarea unor lucrări de construcții de drumuri, poduri, porturi; asistența tehnică etc. Pe baza ofertelor primite se alege cea mai avantajoasă variantă încheindu-se contractul de livrare, de construcție sau prestare de servicii;

2. Modalitate de vînzare publică a unor bunuri sau active care intră în proprietatea cumpărătorului care oferă și plătește prețul cel mai ridicat;

3. Modalitate de vînzare publică a bunurilor unui debitor falit care nu-și poate achita datoriile la scadență; constituie o procedură de executare silită în scopul acoperirii totale sau parțiale prin echivalent bănesc al creanțelor valorificate de creditor;

4. Modalitate de adjudecare a unor spații de producție sau comerciale, hale industriale, etc. în scopul închirierii sau locației de gestiune, cînd are loc transmiterea dreptului de folosință, conform reglementărilor legale;

5. Piață de mărfuri cu caracteristici proprii care funcționează periodic sau ocazional, după un ansamblu de norme și care concentrează în același timp și în același loc oferta și cererea de mărfuri, cu o serie de caracteristici distinctive:

- se desfășoară pe bază de regulamente proprii;

- minimizează rolul negocierilor;

- sînt tranzacții bazate pe concurență;

- atribuirea proprietății sau a dreptului de folosință asupra bunului comercializat sau acceptarea ofertei celei mai avantajoase se face prin acțiuni de selecție și de adjudecare;

- sînt tranzacții prompte, ducînd la încheierea operativă a contractelor.

Licitațiile pot fi clasificate după diferite criterii:

- după regimul juridic și posibilitățile de participare: se disting licitații deschise (publice), la care numărul de participanți este nelimitat, putînd lua parte cu șanse egale toate firmele interesate și licitații închise (limitate) organizate numai pentru un anumit număr de firme specializate, sau persoane invitate de organizatori.

- după frecvența organizării, licitațiile pot fi: periodice, (cu regularitate, la anumite date, în anumite locuri) și ocazionale.

- după funcția pe care o îndeplinesc și poziția organizatorilor în actul de vînzare-cumpărare: pot fi licitații pentru vînzare (de export) și licitații pentru cumpărare (de import).

- după mărimea partizilor de mărfuri comercializate, licitațiile pot fi: cu ridicata sau cu amănuntul.

- după natura obiectului tranzacției există: licitații pentru produsele de bază, licitații pentru produse finite, precum și cele pentru anumite lucrări și obiective economice complexe, și licitații pentru servicii.

LICITAȚIE DE BURSĂ (engl. EXCHANGE AUCTION; fr. VENTE PUBLIQUE PAR BOURSE). Procedeul de tranzacție a titlurilor financiare și a mărfurilor la care participă simultan mai mulți vînzători și cumpărători. Prețurile la care au loc tran-

zacțiile din cadrul licitației de bursă se stabilesc spontan, pe baza cererii și ofertei.

LICITAȚIE DE EXPORT (engl. EXPORT AUCTION; fr. VENTE PUBLIQUE POUR EXPORTATION). Formă de licitație care poate fi organizată direct de producători, de către vînzători sau de către instituții specializate în aceste tehnici de comerț, iar în unele cazuri organizarea se realizează cu participarea băncilor. Societatea sau organizația de licitație primește din partea proprietarilor de mărfuri însărcinarea să ofere într-un cadru organizat mărfurile primite pentru licitație.

LICITAȚIE DE IMPORT (engl. IMPORT AUCTION; fr. VENTE PUBLIQUE POUR IMPORTATION). Formă de licitație care cuprinde tratative de concurență, adjudecări, inițiate de importatori, în mod direct sau prin firme specializate.

LICITAȚIE INTERNAȚIONALĂ (engl. INTERNATIONAL AUCTION; fr. VENTE PUBLIQUE INTERNATIONALE). Desemnează piețe de mărfuri care funcționează periodic sau ocazional, concentrînd în același loc și în același timp, oferta și cererea de mărfuri.

LICITAȚIE ÎNCHISĂ (engl. CLOSED AUCTION; fr. VENTE PUBLIQUE FERMEE). Formă de licitație la care ofertele de preț se trimit în plic închis, pînă la o anumită dată, înaintea zilei licitației.

LICITAȚIE OLANDEZĂ (engl. DUTCH AUCTION; fr. VENTE PUBLIQUE HOLLANDAIS). Formă de vînzare în public la care prețul ofertei se reduce treptat pînă cînd bunurile licitate sînt achiziționate.

LICITAȚIE ÎN PLIC (engl. AUCTION IN ENVELOPE; fr. VENTE PUBLIQUE SOUS ENVELOPPE). Formă de licitație prin care se pot vinde activele, acțiunile sau părțile sociale aparținînd statului și la care adjudecarea se face în favoarea celui care a prezentat, în plic închis, cea mai bună ofertă; această licitație poate fi deschisă sau adresată unor parteneri preselecționați.

LICITAȚIE PUBLICĂ (engl. PUBLIC AUCTION; fr. VENTE PUBLIQUE). Formă de vînzare - cumpărare publică de bunuri, cu formele de publicitate și procedură prevăzute de lege, față de o persoană numită adjudecător, care dintre mai mulți doritori de cumpărare, a oferit și plătit cel mai mare preț.

LICITAȚIE CU STRIGARE (engl. AUCTION WITH CALLING; fr. VENTE PUBLIQUE AVEC BAN). Formă de licitație prin care se pot vinde activele, acțiunile sau părțile sociale aparținînd statului și la care adjudecarea se face la prețul cel mai mare; la aceste licitații pot participa un număr limitat de investitori preselecționați, sau licitația poate fi deschisă.

LICITAȚIE VALUTARĂ (engl. CURRENCY AUCTION; fr. VENTE PUBLIQUE DES DEVISES). Formă de licitație care constă în determinarea liberă, pe baza cererii și a ofertei primite, a cursului între moneda națională a unei țări și devizele convertibile cotate de banca autorizată, urmînd ca operațiunile de schimb valutar să aibă loc la un curs fixat prin convenție între bancă și instituțiile specializate implicate.

LIDER DE PIAȚĂ (engl. MARKET LEADER; fr. CHEF DE MARCHE). Situația în care se află o societate care deține cel mai mare segment de piață pentru un anumit produs sau serviciu, într-o zonă geografică sau într-o țară.

LIMITA DEBITULUI ÎN CONT (engl. ACCOUNT DEBIT LIMIT; fr. LA LIMITE DU DEBIT EN COMPTE). Suma datorată de investitor agentului, a cărei plată poate fi amînată pînă la următoarea tranzacție.

LIMITA VALORILOR MINIME MENȚINUTE ÎN CONT (engl. MINIMUM VALUES ACCOUNT LIMIT; fr. LA LIMITE DES VALEURS MINIMES MAINTENUES

EN COMPTE). Sumă minimă, dividende, dobînzi și valoarea titlurilor financiare existente într-un cont de investiții care justifică menținerea contului în evidența agentului sau a băncii de investiții.

LIMITELE CLASEI (engl. CLASS LIMITS; fr. LIMITES DE CLASSE). Valoarea cea mai mică (limita inferioară) și valoarea cea mai mare (limita superioară) a clasei (grupei).

LINIE DE CREDIT (STAND-BY) (engl. LOAN LINE; fr. LIGNE DE CREDIT). Înțelegere între o bancă și un client, potrivit căreia banca este de acord să împrumute succesiv clientului sume pînă la un total convenit. Pentru sumele nefolosite din creditul contractat, debitorul plătește băncii un comision de angajament. Spre deosebire de alte tipuri de credite, linia de credit poate fi folosită în mod repetat, după reîntregire, prin rambursări efectuate pe parcurs, pînă la termenul de rambursare contractat.

LINIE TARIFARĂ (engl. TARIFF LINE; fr. LIGNE TARIFAIRE). Nivele diferite ale taxelor vamale la unul și același produs, în funcție de coloanele tarifului vamal în care sînt înscrise.

LINGOU DE AUR (engl. GOLD INGOT; fr. LINGOT D'OR). Forma în care se vinde și se păstrează în rezervă și în tezaure, aurul ca marfă. Lingoul de aur standard cîntărește 12,4414 kg.

LIVRARE (engl. DELIVERY; fr. LIVRAISON). Acțiunea prin care un furnizor transmite unui beneficiar dreptul de proprietate asupra bunurilor materiale sau serviciilor, urmate de plata lor, fie direct, fie prin intermediari, pe baza unui act de vînzare-cumpărare (facturi, avize de expediție, etc.). Livrarea cuprinde toate operațiunile prin care se realizează transferul dreptului de proprietate asupra bunurilor mobile corporale, indiferent de forma juridică prin care se realizează: vînzare, schimb, aport în bunuri la capitalul social al societății comerciale, închirierea unor bunuri pe baza unui contract cu clauza transferării proprietății asupra bunurilor respective, la o anumită dată, predarea de către agenții economici a unor bunuri cu titlu gratuit.

LIVRARE LA DEPOZIT (engl. EX WAREHOUSE; fr. EX MAGASIN). Formă de livrare prin care vînzătorul este obligat să pună marfa la dispoziția cumpărătorului pentru a fi încărcată pe mijloacele de transport puse la dispoziția acestuia de către cumpărător.

LIVRARE LA POARTA FABRICII (engl. EX WORKS; fr. DEPART USINE). Forma de livrare prin care din acest punct și din momentul preluării mărfii (la poarta fabricii) toate obligațiile și riscurile cad în sarcina cumpărătorului.

LOCAȚIE (engl. DEMURRAGE; fr. LOCATION). Suma pe care o plătește, ca sancțiune, cel care a depășit termenul de încărcare sau de descărcare a vagoanelor de cale ferată sau altor mijloace de transport. Termenul de locație este folosit și în sensul de închiriere (chirie).

LOCAȚIE DE GESTIUNE (engl. ADMINISTRATION LOCATION; fr. LOCATION EN GESTION). Formă de transfer al dreptului de folosință de la o regie autonomă sau o societate comercială, pe termen limitat, uneia sau mai multor persoane fizice sau persoane juridice, române ori străine, respectiv, gestionarea unor secții, uzine, fabrici ori a altor subunități. Locația gestiunii unor subunități economice comerciale cu capital integral de stat se efectuează conform reglementărilor legale, pe baza aprobării consiliului de administrație ori a consiliului împuterniciților mandatați să reprezinte interesele statului, după caz. Locația gestiunii presupune, dacă este cazul, inițierea, fundamentarea, aprobarea, licitația, contractarea și controlul acestora.

Locația de gestiune este o modalitate prin care se transferă de către o persoană (locatorul) unei alte persoane (locatarul) po-

sesia, folosința și exploatarea unor clădiri, terenuri sau bunuri. Spre deosebire de închiriere, relația dintre locator și locatar este mai funcțională, mai complexă.

Ea presupune prestații și angajări reciproce, astfel ca întreaga activitate a unității din care o parte este dată în locație de gestiune să aibă de cîștigat.

LOCK-OUT. Acțiunea de închidere de către conducere a unei întreprinderi, ca răspuns la o grevă a salariaților. Prin această acțiune se urmărește, de regulă, acceptarea de către salariați a unor condiții impuse de conducerea respectivului agent economic. În unele situații, închiderea întreprinderilor este interpretată ca lock-out în măsura în care acțiunile invocate au fost șomajul tehnic, întreruperea aprovizionării, etc.

LOCO. Condiție de livrare prin care cumpărătorul se obligă să preia marfa la depozitul fabricii, la portul (gara) care deservește localitatea unde a fost produsă marfa.

LOHN. Formă de colaborare economică internațională care constă în tranzacții desfășurate pe baze contractuale între două firme din țări diferite, în care una execută un produs la comandă după modelele, desenele și materialele celeilalte firme, sub marca acesteia din urmă. Firma care lansează comanda, se numește ordonator, iar cel care realizează produsul, executant. Ordonatorul îndeplinește funcția de importator, executantul pe cea de exportator.

LOMBARD.

1. Împrumut sau avans de bani, care are drept garanție efecte publice (acțiuni, obligațiuni, înscrisuri financiare) sau obiecte de valoare depuse în gaj, pentru care banca percepe o dobîndă numită taxă de lombard. De regulă hîrtiile de valoare care se constituie garanție se estimează la cursuri acoperitoare (mai reduse) pentru a pune banca la adăpost de eventualele fluctuații ale cursurilor pe piață;

2. Instituție de credit care acordă împrumuturi sau avansuri în bani, garantate cu obiecte de valoare.

LOMBARDARE (LOMBARD). Modalitate practicată de persoane fizice sau juridice care și-au păstrat fondurile bănești în hîrtii de valoare. Pentru intrarea în posesia fondurilor bănești, înainte de data prevăzută pentru rambursare, băncile percep, în acest caz, o taxă mai mare decît taxa de scont.

LORO. Cont deschis de o bancă din străinătate pentru corespondentul său dintr-o altă țară, cu scopul de a înregistra sumele care se încasează în folosul său.

LOT. Termen care desemnează numărul minimal sau o grupare de titluri financiare sau de mărfuri, care trebuie să fie negociat pentru ca un curs oficial să poată fi înscris la cotă. Numărul titlurilor necesare pentru a forma un lot este în funcție de cursul lor. Cumpărarea sau vînzarea de titluri izolate de către clienți împiedică uneori formarea de loturi complete. Titlurile sînt atunci negociate la cursuri neconvenite, ceea ce înseamnă că ultimul cumpărător trebuie să plătească un „agio" asupra cursului de închidere și că ultimul vînzător trebuie să suporte un „disagio".

LUCRĂRI PUBLICE (engl. PUBLIC WORKS; fr. TRAVAILS PUBLIQUES). Investiții efectuate din bugetul statului pentru construcții, întreținere, reparații, etc. Noțiunea este mai largă decît aceea de investiții publice, lucrările publice desemnînd nu numai actele de execuție, ci și rezultatele lor, operele publice. Lucrările publice se concretizează în construcții de poduri, șosele, străzi, locuințe, dezvoltare regională, învățămînt, măsuri pentru a preveni poluarea mediului înconjurător etc.

M

MACROECONOMIE (engl. MACROECONOMY; fr. MACRO-ECONOMIE). Știință complexă care cuprinde în sfera sa de cercetare economia națională și elementele sale structurale, potențialul economic și valorificarea acestuia, rezultatele valorificării potențialului economic, interdependențele și conexiunile dintre multiplele elemente ale economiei, dintre factorii de producție, modificările intervenite în economie și factorii care le-au determinat, nivelul de trai și calitatea vieții populației, locul economiei naționale în ansamblul economiei mondiale. Macroeconomia își bazează cercetările pe statistică, care după cum se știe, studiază fenomenele și procesele economice și sociale de masă, sub aspectul manifestării lor cantitative, în condiții concrete de timp și spațiu. Categoriile economice cu care operează macroeconomia sînt în general mărimi agregate; de exemplu:

- produs social
- venit național
- produs național brut
- produs intern brut etc.

MAGAZIN (engl. SHOP; fr. MAGASIN). Unitate comercială în care se desfășoară procese operative ale circulației mărfurilor, respectiv, primirea, stocarea și vînzarea mărfurilor. După gradul de specializare, pot fi:

- magazine strict specializate - care au în sortimentul lor de vînzare numai o subgrupă de mărfuri;
- magazine specializate - care vînd articole dintr-o singură grupă de mărfuri și un sortiment complementar, cuprinzînd produse care, în mod curent, sînt cerute concomitent cu mărfurile care constituie obiectul principal de activitate al unității;
- magazine combinate - care desfac articole din două sau mai multe grupe de mărfuri înrudite din punct de vedere al folosirii sau consumului și care, în general, fac parte din același sector comercial;
- magazine generale - care comercializează un sortiment restrîns din toate sau din principalele grupe de mărfuri alimentare sau nealimentare;
- magazine universale - care au în sortimentul lor un număr ridicat de grupe și feluri de mărfuri, comercializarea mărfurilor realizîndu-se pe raioane specializate;
- magazine în lanț - sînt magazine care aparțin unei singure firme, fiind răspîndite în aceeași localitate sau în mai multe localități.

MAJORARE (engl. INCREASE; fr. MAJORATION). Reprezintă suma rezultată din aplicarea unei cote procentuale calculată pentru fiecare zi de întîrziere, asupra plăților rămase neefectuate după expirarea termenului de plată; se încasează o dată cu

suma datorată. Majorarea constituie o sancțiune administrativă pentru neplata la termen către bugetul statului a impozitelor, taxelor etc.

MANAGEMENT. Termen împrumutat din limba engleză, desemnînd:

1. Arta de a conduce un agent economic. Managementul pune accent pe organizarea și pe gestiunea agentului, regrupînd în realitate ideea de conducere, ideea de organizare și ideea de gestiune într-o formație specifică ce trebuie să domine conceptele și activitățile economice și să asigure funcționarea și dezvoltarea acesteia, în condițiile obiectivelor stabilite;

2. Un mod de a conduce și a gestiona rațional o unitate economică, de a organiza strategii, activități, de a stabili scopuri și obiective, de a construi, utilizînd mai bine oamenii, tehnologia și resursele materiale, putînd asigura creșterea rentabilității și eficacității acesteia.

Managementul se bazează în egală măsură pe inovații, creativitate și responsabilitate, el se străduie să facă convergente interesele personale cu interesul general. El este de asemenea o artă. Arta include noțiunea de îndemînare în obținerea unui rezultat; acest lucru este deosebit de important în management. A aduce oamenii în situația de a da tot ce pot mai bun face parte din arta managementului.

MANAGEMENT PRIN BUGETE (engl. MANAGEMENT BY BUDGETS; fr. MANAGEMENT PAR BUDGETS). Modalitate specifică de exercitare a funcțiilor managementului, prin care atît stabilirea obiectivelor fundamentale și derivate, cît și organizarea, coordonarea, antrenarea, controlul și evaluarea rezultatelor obținute se fac sub formă financiar - contabilă, folosind unități de măsură monetare.

Aplicarea acestora în cadrul firmelor presupune îndeplinirea în principal, a următoarelor condiții:

- existența unui sistem de programare, evidență și urmărire operativă a costurilor de producție, atît la nivelul ansamblului firmei, cît și la nivelul celor mai elementare subunități structurale;
- existența unei structuri organizatorice în deplină concordanță cu obiectivele stabilite, prin care să se prevadă atribuțiile, competențele, responsabilitățile și relațiile de colaborare pentru fiecare subdiviziune organizatorică.

MANAGEMENT PRIN EXCEPȚII (engl. MANAGEMENT BY EXCEPTIONS). Constituie o modalitate de identificare și comunicare a situațiilor, care reclamă intervenția conducătorilor de la diferite nivele ierarhice. Aplicarea sistemului are ca scop simplificarea procesului de conducere în vederea degrevării managerilor de la nivelele ierarhice superioare de acele probleme care pot fi rezolvate de către subalterni. Esența sistemului constă în modul de a defini excepțiile și de a reglementa funcționarea sistemului de management. Raportarea excepțiilor către nivelurile de conducere superioare se face de către conducătorul de pe nivelul ierarhic imediat inferior, odată cu măsurile care au fost luate de către acesta pentru restabilirea situației normale.

MANAGEMENT PRIN OBIECTIVE (engl. MANAGEMENT BY OBJECTIVES; fr. MANAGEMENT PAR OBJECTIFS). Este definit ca un sistem de conducere bazat pe determinarea riguroasă a obiectivelor pînă la nivelul executanților care participă nemijlocit la stabilirea lor, și pe corelarea strînsă a recompenselor și respectiv a sancțiunilor cu nivelul realizării obiectivelor prestabilite. Sistemul de obiective al firmei cuprinde obiective fundamentale, derivate, specifice și individuale. Acestea trebuiesc definite de o manieră cît mai concretă și operațională, facilitînd astfel realizarea lor. Esențial este ca sistemul de obiective să se angreneze armonios pe verticala sistemului de management, asigurînd realizarea obiectivelor cuprinse în planul sau programul firmei pe baza integrării suficiente a eforturilor și rezultatelor fiecărui component al ei.

MANAGEMENT PARTICIPATIV (engl. PARTICIPATIV MANAGEMENT; fr. MANAGEMENT PARTICIPATIF). Sistem managerial bazat pe atragerea personalului în procesul de conducere, sub formă consultativă sau deliberativă, în scopul creșterii eficienței activității, folosind în acest scop mecanisme economice, organizatorice, juridice și psiho-sociologice.

Se prezintă sub două forme:

- managementul participativ de natură consultativă, care se bazează pe consultarea largă a personalului asupra modalităților de soluționare a diferitelor probleme decizionale. Prin practicarea acestei forme, executanții sînt transformați în colaboratori ai conducătorilor. Conducătorul se poate consulta cu toți colaboratorii, dar decizia o ia singur;
- managementul participativ de natură deliberativă, se caracterizează prin adoptarea în grup a deciziilor, respectîndu-se anumite cerințe economice, organizatorice, juridice și psiho-sociologice. Această formă se aplică prin instituționalizarea unor organe ale managementului participativ al firmelor.

MANAGEMENT PE PRODUS (engl. MANAGEMENT ON PRODUCT; fr. MANAGEMENT SUR PRODUIT). Sistem de management caracterizat prin atribuirea principalelor sarcini, competențe și responsabilități de conducere privind fabricarea și comercializarea unui produs sau unei grupe de produse asemănătoare, cu pondere semnificativă în producția întreprinderii, unui cadru de conducere care se ocupă în exclusivitate de adoptarea deciziilor și operaționalizarea acțiunilor pentru menținerea și creșterea competitivității lor.

MANAGEMENT PRIN PROIECTE (engl. MANAGEMENT BY PROJECTS; fr. MANAGEMENT PAR PROJETS). Sistem de management cu o durată de acțiune limitată, cel mai adesea de cîțiva ani, conceput în vederea soluționării unor probleme complexe, dar definite precis, cu un puternic caracter inovațional, care implică aportul unei largi game de diverși specialiști din subdiviziuni organizatorice diferite, integrați temporar într-o rețea organizatorică autonomă. Modalitățile organizatorice depind sensibil de o serie de variabile cum ar fi: amploarea proiectului, noutatea proiectului, perioada de realizare a proiectului, numărul și potențialul personalului firmei, distribuția specialiștilor în subdiviziunile organizatorice, caracteristicile climatului de muncă, personalitatea conducătorului de proiect etc.

MANAGEMENT RAȚIOS (fracții). Metodă de analiză în luarea unei decizii, prin care se compară informații furnizate la nivelul diferitelor activități dintr-o afacere, față de ansamblul acesteia sau sînt măsurate comparativ între ele prin raporturi ca:

- Costurile producției/producție;
- Cheltuieli suplimentare/producție;
- Costurile generale și de administrație/producție
- Producție/capital angajat.

MANAGER. Specialist de înaltă pregătire care pe baza hotărîrilor Consiliului de Administrație, ale proprietarului sau întreprinzătorului și în interesul firmei, ia decizii privind activitatea economică a firmei folosind în acest scop tehnici și metode de management. Managerul exercită atribuții și sarcini care privesc întregul ciclu de conducere, activitatea generală a unității economice, deciziile sale influențînd direct acțiunile și comportamentul salariaților.

MANCO. Noțiune folosită în practica financiară, bancară și comercială din economia de piață, însemnînd - fie lipsa unei sume de bani în urma efectuării unor operațiuni financiare, fie estimarea unor pierderi cu prilejul transportării, conservării, manipulării și chiar vînzării unor mărfuri. Se mai poate stabili în prealabil drept manco (adică lipsă) o anumită sumă de bani în condițiile manipulării unui volum mare de operațiuni de casă, sumă cu care casierul este absolvit de răspundere, în cazul cînd ar apare o lipsă de casă.

MANDAT (engl. MANDATE; fr. MANDAT). Document, împuternicire scrisă, dată de o persoană numită mandant, altei persoane numite mandatar, prin care se stipulează condiții de reprezentare, în numele și în interesul acesteia, privind administrarea anumitor bunuri, gestionarea sau practicarea unor activități economice, efectuarea unor operațiuni, în schimbul unei plăți.

MANDATARIAT (engl. BROKERAGE; fr. COURTAGE). Reprezintă activitatea desfășurată de agentul comercial în baza contractului de mandat.

MANIFEST (engl. MANIFESTO; fr. MANIFESTE). Listă a tuturor încărcăturilor duse de un avion sau vapor. El trebuie să fie semnat de căpitan sau primul ofițer, înainte de a fi înmînat la client sau la plecarea și la sosirea în port sau aeroport.

MANTA (engl. COAT; fr. MANTE). Acțiune sau obligațiune fără foaie de cupoane și talon. Mantaua acțiunilor și obligațiunilor indică denumirea societății emitente, numărul titlului, valoarea sa nominală, locul și data emisiunii. Ea conține, în facsimil, semnăturile persoanelor care angajează legal societatea. La manta sînt atașate foaia de cupoane pentru încasarea dobînzilor (obligațiuni) și a dividendelor (acțiuni), precum și talonul care urmează ultimul cupon și care dă dreptul la o nouă foaie de cupoane. Mantaua și foaia de cupoane cu talon, odată reunite, formează un tot indivizibil.

MARCĂ (engl. MARK; fr. MARQUE). Semn distinctiv folosit de unitățile industriale pentru a deosebi produsele, lucrările, serviciile lor, de cele identice sau similare ale altor unități din țară sau străinătate. Marca garantează parametrii calitativi minimi prevăzuți în certificatul de marcă și care sînt aliniați la tehnica mondială cunoscută la data eliberării lui. În funcție de specificul activității titularului se definesc: marca de fabrică, de comerț și de serviciu. Marca este constituită dintr-unul sau mai multe cuvinte, nume, litere, cifre, embleme, desene sau alte imagini, reprezentări grafice plane sau în relief, monograme sau semnături, culori sau combinații de culori distincte, precum și, din îmbinări ale acestor elemente.

MARCĂ DE COMERȚ (engl. TRADE MARK; fr. MARQUE DE COMMERCE). Semn distinctiv folosit de o firmă de producție pentru a-și individualiza produsele realizate, serviciile prestate, față de cele identice sau similare altor producători sau prestatori de servicii.

MARCĂ ÎNREGISTRATĂ (engl. REGISTERED TRADE MARK; fr. MARQUE DEPOSEE). Reprezintă marca de fabrică sau de comerț, depusă la autoritățile de resort pentru a fi protejată și pentru a se bucura de toate drepturile acordate de lege acestei instituții. Se înregistrează în Registrul comerțului care funcționează pe lîngă Camera de comerț și industrie și la autoritatea de stat specializată, constituindu-se drept de proprietate protejat de lege.

MARFĂ (engl. GOOD; fr. MARCHANDISE). Rezultat al unei activități economice destinate satisfacerii unor nevoi ale altor persoane decît ale producătorilor, precum și titlurile de valoare supuse tranzacțiilor de vînzare-cumpărare. Marfa reprezintă unitatea dintre utilitate, (verificată și confirmată de consumatori) și valoarea de schimb.

MARFĂ DE LUX (engl. LUXURY GOOD; fr. MARCHANDISE DE LUXE). Marfă sau un serviciu care satisface o necesitate secundară, ca de exemplu: anumite alimente, obiecte de îmbrăcăminte, locuințe sau distracții. Nefiind o necesitate, marfa (serviciul) poate fi relativ ușor de înlocuit cu orice altceva; cererea pentru mărfurile de lux este elastică.

MARGINALISM. Tehnică de analiză și metodă de raționament, care presupune cunoașterea și aprecierea avantajelor și inconvenientelor care apar dintr-o mică modificare a unui comportament dat, modificare ba-

zată pe luarea în considerare a ultimei unități. Tehnica raționamentului marginal constă în următoarele: dacă presupunem o serie compusă din **n** unități de marfă, de același fel, pe măsură ce se adaugă noi unități de marfă acestei serii, ele au o utilitate tot mai mică din punct de vedere al unui individ.

Pe baza analizei și metodei respective, se ajunge la concluzia că respectiva mărime - sporul de utilitate a unității suplimentare - are o tendință de scădere, de unde decurge că valoarea unei unități oarecare din seria respectivă este determinată de aprecierea pe care o dă subiectul utilității marginale a ultimei unități.

Pentru un individ rațional, fie că este consumator, fie că este producător, ceea ce contează este nu satisfacția totală (sau profitul total), ci aceea pe care i-o va aduce ultima unitate consumată sau produsă.

MARJĂ (engl. MARGIN; fr. MARGE). Reprezintă diferența, rezerva de care se poate dispune în anumite limite.

MARJĂ BRUTĂ (engl. GROSS MARGIN; fr. MARGE BRUTE). Diferența dintre vînzările și cumpărările de produse care sînt comercializate.

MARJĂ COMERCIALĂ (engl. COMMERCIAL MARGIN; fr. MARGE COMMERCIALE). Primul sold intermediar de gestiune și se referă la activitatea comercială desfășurată de întreprinderile de distribuție sau la partea pur comercială a întreprinderilor producătoare. Este un indicator esențial care exprimă sub formă de procent volumul vînzărilor din cifra de afaceri.

MARJĂ DE DUMPING (engl. DUMPING MARGIN; fr. MARGE DE DUMPING). Diferența între prețul la care se livrează un produs la export (în condiții inferioare valorii normale) și prețul aceluiași produs pe piață.

MARJA PROFITULUI (engl. PROFIT MARGIN; fr. MARGE DU PROFIT).

1. Într-o activitate economică, reprezintă limita profitului posibil de obținut de o societate, calculată pe o afacere sau pe o unitate de timp.

2. În domeniul financiar și bursier, reprezintă

- diferența dintre prețul cererii și al ofertei de obligațiuni;
- comisionul minim acceptat de bancă sau agentul principal care comercializează obligațiunile, pentru acoperirea cheltuielilor de tranzacție.

MARJA PROFITULUI BRUT (engl. GROSS PROFIT MARGIN; fr. MARGE DU PROFIT BRUT). Indicator al rezultatelor obținute de către o firmă care se exprimă sub forma unui raport între vînzările nete din care se scade costul mărfurilor vîndute și volumul vînzărilor nete. Măsoară profitabilitatea procesului de producție într-o perioadă de referință.

MARKET RESEARCH SOCIETY (MRS). Asociație profesională din Marea Britanie, care utilizează tehnici de expertizare pentru cercetarea pieței, a fenomenelor economice și sociale. MRS are ca scop să mențină standardele profesionale, să ofere membrilor săi programe de pregătire și informații cu privire la noile tehnici, și să reprezinte interesele membrilor în fața guvernului și în relațiile de afaceri.

MARKETING (engl. MARKETING; fr. MARKETING).

1. Concepție asupra organizării și desfășurării activității economice potrivit căreia producția trebuie să fie permanent adaptată la cerințele prezente și viitoare ale consumatorilor și să satisfacă aceste cerințe cu maximum de eficiență;

2. Ansamblu de activități și cercetări privind producția și desfacerea acesteia (operațiuni de vînzare, distribuție, reclamă, promovare a vînzărilor, planificare a produsului, cercetare a pieței). Funcțiile acestui tip de cercetări se referă la adaptarea producției la cerințele concrete ale pieței, organizarea formelor de confruntare a cumpă-

rătorilor cu vînzătorii din rețeaua de desfacere, determinarea prețurilor optime din punct de vedere al rentabilității, propaganda pentru crearea unei atitudini favorabile a consumatorilor față de un produs și față de rețeaua comercială respectivă, distribuirea mărfurilor, cuprinzînd transportul și stocarea acestora, procesele de consum ale produselor după achiziționarea lor de către cumpărători etc., folosind cu precădere metode statistico - matematice.

Asociația Americană de Marketing a definit marketingul ca fiind realizarea tuturor activităților economice care dirijează fluxul de bunuri și servicii de la producător la consumator sau utilizatorul final, în vederea satisfacerii și îndeplinirii obiectivelor întreprinderii.

MARKETING MIX. Desemnează un concept care definește totalitatea variabilelor de marketing de care dispune o unitate economică, și o activitate practică de combinare optimă a acestora, presupunînd și stabilirea unor priorități, ca și stabilirea unei ponderi specifice a fiecăreia în cadrul mix-ului. În esență, se definește ca: minimizarea riscului pe care-l implică o inițiativă de înnoire a producției; se poate realiza prin maximizarea informației deținute privind diferitele laturi ale strategiei de acțiune asupra mediului economic, intern și extern, ca și reacțiunea probabilă a acestuia, respectiv: ce, unde, cînd și cum se poate vinde.

MASĂ CREDALĂ (engl. CREDITORS MASS; fr. MASSE DES CREDITEURS). Grupare obligatorie constituită în cadrul procedurii falimentului, din totalitatea creditorilor falitului, declarați și verificați, adică din totalitatea persoanelor care pretinzîndu-se creditori ai falitului, și-au declarat creanțele și au depus dovezile necesare în termenul stabilit prin hotărîre judecătorească declarativă de faliment.

MASĂ MONETARĂ (engl. MONETARY MASS; fr. MASSE MONETAIRE). Sumă de bani aparținînd diferiților agenți economici, aflată în circulație la un moment dat, formată din:

- numerar, care se compune din bancnote și monede divizionare, confecționate adesea din aliaje de nichel, cupru, aluminiu etc.;
- bani scripturali, reprezentați de sumele din conturile bancare sau de la casele de economii ale agenților economici.

MASA PROFITULUI (engl. PROFIT MASS; fr. MASSE DU PROFIT). Sumă care reprezintă volumul profitului realizat de un agent economic sau la nivelul economiei naționale. Se determină ca o diferență între veniturile realizate (V) și cheltuielile aferente (C). P = V - C, unde P = masa profitului.

MATERII PRIME (engl. RAW MATERIALS; fr. MATIERES PREMIERES). Obiecte ale muncii rezultate ale unei munci anterioare, care în procesul de producție urmează a fi prelucrate sau transformate în alte produse, prin schimbarea formei și structurii lor.

MAXIMIZARE (engl. MAXIMIZATION; fr. MAXIMISATION). Tehnică de optimizare sau de echilibrare economică prin care se stabilește, dintr-un număr de alternative, cea mai bună variantă, din punct de vedere al criteriului ales: maximizarea profitului, a producției etc. La formularea unei probleme de optimizare, de orice fel, prima operație este de a stabili funcția obiectiv, în care variabila dependentă, este însăși obiectul optimizării, iar variabilele independente cunoscute sub numele de activități, reprezintă obiectul alegerii. În modelele mai complexe de optimizare, maximizarea unei funcții obiectiv se face în anumite condiții restrictive, impuse de situația resurselor; de exemplu, necesitatea de a nu depăși un anumit stoc de materii prime sau o anumită cantitate de fonduri, necesitatea de a produce cel puțin o cantitate dintr-un sortiment, precum și de alte condiții social -economice.

(MEBO) MANAGEMENT EMPLOYEE BUY-OUT

1. Metodă de privatizare care constă în vînzarea acțiunilor societăților comerciale mici, care intră sub incidența art.2 din Legea nr. 58/1991, a privatizării societăților comerciale și a punctului 1.1. din anexa nr. 2 la Statutul - cadru al Fondurilor Proprietății Private cuprins în Ordonanța nr. 10/1992, aprobată prin Legea nr. 114/1992;

2. În mod sintetic, prin această metodă se realizează transferarea drepturilor de proprietate către conducerea întreprinderii și salariații acesteia, fără eforturi financiare considerabile din partea noilor proprietari;

3. Tehnică de finanțare a cumpărării acțiunilor societăților comerciale de către salariați și conducerea acesteia, care ulterior sînt direct interesați în eficientizarea activității.

MECANISM ECONOMIC (engl. ECONOMIC MECHANISM; fr. MECANISME ECONOMIQUE). Modul în care se realizează raporturile, legăturile sau condițiile socio-economice precum și modul în care se modifică ele, ca urmare a schimbărilor care survin atît în existența socială cît și în volumul, structura și dinamica resurselor. După gradul de libertate pe care îl are omul ca agent economic, se pot distinge două tipuri de mecanisme ale acțiunii economice: mecanismul de piață (de tip liber) și mecanismul de comandă (de tip comandat).

MECANISM ECONOMIC DE TIP COMANDAT (engl. COMMAND ECONOMIC MECHANISM; fr. MECANISME ECONOMIQUE DE COMMANDE). Desemnează modul în care se realizează raporturile dintre existența socială și resurse, prin orientarea acțiunilor agenților economici, în mod centralizat și obligatoriu, la nivelul întregii societăți, folosind în acest scop aparatul de stat. Instrumentul folosit de factorul de comandă unic este planul, iar proprietatea particulară este strict limitată, generalizîndu-se proprietatea colectivă, în special, cea de stat.

MECANISM ECONOMIC DE TIP LIBER (engl. FREE ECONOMIC MECHANISM; fr. MECANISME ECONOMIQUE LIBRE). Mecanismul în care raporturile dintre existența socială și resurse se realizează prin manifestare liberă și spontană a opțiunii agenților economici pentru mijloacele folosite, căile de urmat, domeniile în care vor să acționeze, modul cum să fie conduse acțiunile etc. Este mecanismul care se practică în cea mai mare parte a țărilor lumii.

MECANISM FINANCIAR (engl. FINANCIAL MECHANISM; fr. MECANISME FINANCIER). Parte componentă a mecanismului de funcționare a economiei naționale prin care statul acționează prin intermediul organelor și instituțiilor sale pe de o parte ca autoritate publică, iar pe de alta ca producător și consumator de bunuri și servicii, organizator și finanțator al asigurărilor și protecției sociale, bancher și contractant de împrumuturi, asigurator și / sau asigurat. Componentele de natură financiară care alcătuiesc mecanismul financiar au o structură complexă cuprinzînd sistemul financiar, pîrghiile financiare utilizate de stat pentru influențarea activității economice, metodele administrative de conducere folosite în domeniul finanțelor, cadrul instituțional, juridic și cel al reglementărilor normative din domeniul finanțelor. Funcționarea mecanismelor privind cheltuielile publice poate fi urmărită prin aplicarea directă a stimulentelor agenților economici în diferite faze ale proceselor de producție, și anume: stimularea aprovizionării cu materii prime, materiale, inclusiv din import; stimularea producției propriu-zise sau a celei destinate exportului, prin aplicarea de facilități fiscale, prin investiții, prin credite de prefinanțare etc.; stimularea comercializării prin creditarea activității respective sau chiar prin facilități de condiționare a produselor, în funcție de cerințele pieței.

Funcționarea mecanismelor financiare privind cheltuielile publice poate fi de asemenea delimitată prin trăsăturile specifice ale acestora, în funcție de conținutul instrumentelor folosite, după cum urmează: finanțare bugetară, subvenții directe sau indirecte, asistență financiară acordată

agenților economici, sisteme mixte de natură financiar - bancară (credite, asigurare și garantare a rambursării creditelor).

MECANISM AL PREȚURILOR (engl. PRICES MECHANISM; fr. MECANISME DES PRIX). Componenta principală a mecanismului economic, reprezentînd un proces complex de formare și utilizare a prețurilor, un mijloc de cunoaștere a stării sistemului economic și de anticipare a evoluției acestuia. În țările cu economie de piață, prețurile se formează liber, pe baza evoluției raportului dintre cererea și oferta de bunuri economice. Formarea liberă a prețurilor nu exclude stabilirea de către producători a unor anumite niveluri ale prețurilor, prin care se urmărește recuperarea costurilor factorilor de producție și obținerea unui profit normal.

MEDIANĂ (engl. MEDIAN; fr. MEDIANE). Termen statistic care semnifică valoarea centrală a unei serii statistice, ordonată în mod crescător sau descrescător, care împarte termenii seriei în două părți egale: 50% din numărul termenilor vor fi mai mici decît valoarea medianei și 50% se vor plasa peste valoarea ei.

MEDIE (engl. MEAN; fr. MOYENNE). Rezultatul sintetizării într-o singură expresie numerică, a tuturor nivelurilor individuale observate, obținut prin raportarea valorii totalizate a caracteristicii la numărul total al unităților. De obicei, cuvîntul medie, fără nici o altă specificare, se folosește în accepția de medie aritmetică.

- **media aritmetică** (engl. ARITHMETIC MEAN; fr. MOYENNE ARITHMETIQUE). Valorile variabile aleatoare observate $x_1, x_2, ..., x_n$ au media aritmetică dată de relația:

$$\bar{x} = \frac{\sum_{i=1}^{n} x_i}{n}$$ media aritmetică simplă

unde:

n = numărul termenilor pentru care se calculează media.

Dacă valorilor x_i li se atașează frecvențele corespunzătoare de apariție f_i, atunci media lor este:

$$\bar{x}_p = \frac{\sum_{i=1}^{n} x_i \cdot f_i}{\sum_{i=1}^{n} f_i}$$ media aritmetică ponderată

- **media armonică** a acelorași valori este dată de relația:

$$\bar{x} = \frac{n}{\sum_{i=1}^{n} f_i}$$ media armonică simplă

$$\bar{x}_p = \frac{\sum_{i=1}^{n} f_i}{\sum_{i=1}^{n} \frac{1}{x_i}}$$ media armonică ponderată

- **media pătratică** este dată de relația:

$$\bar{x} = \sqrt{\frac{1}{n}\sum_{i=1}^{n} x_i^2}$$ media pătratică simplă

$$\bar{x}_p = \sqrt{\frac{\sum_{i=1}^{n} x_i^2}{\sum_{i=1}^{n} f_i}}$$ media pătratică ponderată

- **media geometrică** a acelorași valori este:

$$\bar{x}_g = \sqrt[n]{\prod_{i=1}^{n} x_i}$$ medie geometrică simplă

$$\bar{x}_g = \sum_{i=1}^{n} f_i \sqrt{\prod_{i=1}^{n} x_i^{f_i}}$$ medie geometrică ponderată

În teorie se mai întîlnesc și alte tipuri de medii (cronologică, parabolică etc.). Utilizarea uneia sau alteia dintre mediile de mai sus se face în funcție de valorile variabilelor cunoscute, de caracterul variației acestor valori și de modul lor de prezentare (grupare a datelor pe diferite criterii).

- **media de sondaj** (engl. SAMPLING MEAN; fr. MOYENNE DE SONDAGE).

Este media aritmetică calculată pentru un eșantion, pe baza căreia se estimează media populației totale.

MEMORANDUM (engl. MEMORANDUM; fr. MEMORANDUM). Desemnează o formă de stabilire a unor convenții cu privire la obiective social - economice la nivel statal.

MENAJ. Vezi GOSPODĂRIE.

MENTENANȚĂ (engl. MAINTENANCE; fr. MAINTENANCE). Activitate care constă în menținerea nivelului de performanță al unui produs industrial.

MERCHANDISING. Noțiune complexă care se referă la adaptarea sistemului de servicii ante și post vînzare la nevoile consumatorilor, prezentarea mărfurilor într-o formă cît mai atractivă și lansarea lor în momentul cererii maxime.

MERCHANTING. Formă a comerțului care constă în cumpărarea bunurilor dintr-o țară străină și vînzarea lor într-o altă țară.

METADATE (engl. METADATA). Elementele care descriu structura, funcțiunile și performanțele datelor (ex: un tabel).

METODA DE ACTUALIZARE A BENEFICIILOR VIITOARE (engl. FUTURE PROFITS UP-TO-DATENESS METHOD; fr. LA METHODE D'ACTUALISATION DE BENEFICES PROCHAINES). Metodă de apreciere a capitalizării bursiere; are mai multă importanță ca etalon de măsură a valorii unei întreprinderi. Pleacă de la principiul potrivit căruia capitalizarea bursieră a unei societăți corespunde valorii actuale a tuturor beneficiilor sale viitoare. Valoarea actuală a întreprinderii se obține prin deducerea din beneficiile așteptate ale unei taxe de scont care corespunde ratei de capitalizare specifice societății. Această metodă presupune o mare capacitate de previziune din partea analiștilor, deoarece ea cere estimări ale beneficiilor pe o perioadă de timp îndelungată. În plus, o dată cu calcularea ratei de capitalizare, trebuie să se evalueze corect riscul specific societății în cauză.

METODA BAZATĂ PE ESTIMAREA ACTIVELOR (engl. ASSETS ESTIMATION METHOD; fr. LA METHODE BASEE SUR L'ESTIMATION DES ACTIVES). Metodă de evaluare care pornește de la principiul că valoarea întreprinderii este dată de patrimoniul său. Estimarea valorii pe baza patrimoniului se folosește în cazul întreprinderilor nerentabile, care și-au pierdut capacitatea de a aduce profit. Estimarea se poate face pe baza valorii din registrele contabile, prin metoda costurilor de înlocuire sau pe valoarea de lichidare.

METODA BRAINSTORMING (a asaltului ideilor). (engl. BRAINSTORMING METHOD; fr. LA METHODE BRAINSTORMING). Metodă pentru stimularea în grup a gîndirii creatoare, elaborată de A. Osborn în anul 1939. Se bazează pe emiterea liberă, pe cale asociativă, a cît mai multor idei, în mod spontan, fără vreo restricție sau reflecție critică asupra lor; într-o fază ulterioară acestea sînt analizate și validate.

METODA CONTABILITĂȚII (engl. ACCOUNTANCY METHOD; fr. LA METHODE DE LA COMPTABILITE). Constă în totalitatea procedeelor folosite pentru reflectarea valorică a mijloacelor și surselor care constituie patrimoniul, inclusiv mișcarea acestora, cu ajutorul instrumentelor proprii contabilității, între care sînt de relevat: contul, balanța de verificare, bilanțul. Se bazează pe concepția dublei reprezentări și dublei înregistrări a proceselor economice.

METODA COSTURILOR DIRECTE (engl. DIRECT COSTS METHOD; fr. LA METHODE DES COUTS DIRECTS). Constă în separarea, în contabilitate și în calculele economice, a cheltuielilor de producție directe, acestea avînd valori variabile în raport cu natura și obiectul activității productive, de desfacere sau de servicii, de cheltuielile

constante care au un caracter fix și care se repartizează la sfîrșitul perioadei de gestiune stabilite.

METODA COSTURILOR ÎN FLUX (engl. HIGH TIDE COSTS METHOD; fr. LA METHODE DES COUTS EN FLUX). Constă în contabilizarea cheltuielilor de producție în ordinea în care au loc, în mod succesiv, operațiile procesului tehnologic industrial. Criteriul de repartizare a costurilor se bazează, în principal, pe unitatea de cost „oră-mașină".

METODA COSTURILOR DE ÎNLOCUIRE (engl. SUBSTITUTION COSTS METHOD; fr. LA METHODE DES COUTS DE REMPLACEMENT). Metodă de evaluare prin care se determină valoarea întreprinderii la nivelul fondurilor necesare pentru crearea de către investitor a unui potențial asemănător. Se bazează pe acte normative, plecînd de la stabilirea costurilor tehnologice, de circulație, prin aplicarea de corecții care iau în considerare toate elementele concrete de concepție, execuție, exploatare și perspective ale produsului. Metoda poate fi folosită ca o sursă suplimentară în negocieri sau prin raportare la alte metode.

METODA COSTURILOR NORMATE (engl. RATE-SETTING COSTS METHOD; fr. LA METHODE DES COUTS REGLEMENTES). Se bazează pe normele de consum de materii prime și materiale, energie, de personal etc., stabilite cu anticipație. Acestea se compară cu costurile (consumurile) efective care se înregistrează în contabilitate. Analiza critică comparată servește fie la modificarea normelor, fie la adoptarea măsurilor pentru raționalizarea consumurilor.

METODA COSTURILOR PE COMENZI (engl. ORDER COSTS METHOD; fr. LA METHODE DES COUTS SUR COMMANDES). Constă în colectarea și repartizarea cheltuielilor de producție pe comenzi individualizate. Contabilitatea analitică a cheltuielilor este organizată pe comenzi, datele furnizate servind la determinarea costurilor. Metoda are cîmp de aplicație în unitățile care realizează produse de serie mică.

METODA COSTURILOR PE FAZE (engl. STAGE COSTS METHOD; fr. LA METHODE DES COUTS SUR PHASES). Constă în urmărirea și calcularea cheltuielilor de producție pe faze ale procesului industrial și în cele din urmă pe produs. Este o metodă aplicabilă în unitățile industriale cu producție de masă, omogenă. Evidența cheltuielilor în contabilitate este condusă pe fiecare fază în parte pînă la încheierea ciclului productiv, cînd se efectuează calculația pe produs.

METODA COSTURILOR STANDARD (engl. STANDARD COSTS METHOD; fr. LA METHODE DES COUTS STANDARD). Se bazează pe determinarea anticipată a costului fiecărui produs cuantificat cu ajutorul documentației tehnice și a normelor de cheltuieli, ceea ce impune o fundamentare riguroasă, obținînd în acest fel caracterul de standard. Analiza comparată a costurilor efective cu cele standard conduce la stabilirea abaterilor pe categorii de cheltuieli, fără a se aduce modificări cheltuielilor standard. Abaterile sînt considerate, de regulă, devieri de la disciplina de producție. Metoda permite definirea măsurilor pentru prevenirea depășirii costurilor.

METODA DELPHI (ANCHETA ITERATIVĂ) (engl. DELPHI METHOD; fr. LA METHODE DELPHI). Metodă intuitivă folosită în prognoza comercială și tehnologică pe termen lung. Metoda prevede consultarea unui grup de specialiști asupra unor probleme care formează obiectul cercetării. Se bazează pe consultarea, în mai multe rînduri, a unui grup de experți și folosirea sistematică a acestora. Metoda presupune izolarea experților, în vederea evitării riscului de influențare reciprocă, obținîndu-se astfel răspunsuri obiective.

METODA DIVIDENDELOR (engl. DIVIDEND METHODS; fr. LA METHODE DES DIVIDENDES). Metodă de evaluare care pleacă de la premisa că pentru un acționar, cele mai importante date se referă la dividendele care se pot primi și nu cele referitoare la suma profiturilor. Metoda este ușor de aplicat deoarece în cazul întreprinderilor cotate la bursă, sînt disponibile date privind procentul de dividende care se aplică asupra participării la afacerea respectivă. În cazul unei întreprinderi necotate este necesară găsirea unui corespondent care este cotat la bursă.

Există mai multe variante ale acestei metode, determinate în primul rînd de folosirea valorii nete sau brute (neimpozitate) a dividendelor.

Una dintre variante folosește modelul creșterii constante (Constant Growth / Model) care pleacă de la premisa că valoarea dividendelor va crește în viitor. Formula generală de calcul este:

$$P = \frac{D}{R}$$

unde:

P = prețul participării la afacere;

D = valoarea actuală a dividendelor;

R = diferența dintre rata așteptată de restituire a capitalului și creșterea probabilă a dividendelor.

METODA FLUXULUI DE NUMERAR CAPITALIZAT (engl. DISCOUNTED CASH - FLOW METHOD; fr. LA METHODE DU FLUX DU NUMERAIRE CAPITALISE). Metodă de evaluare bazată pe actualizarea valorilor. Fluxul ipotetic de numerar este capitalizat folosind rata de restituire a capitalului impusă de investitori. Costul preluării firmei de către investitori este tratat ca o cheltuială care, într-o perioadă stabilită, trebuie recîștigată împreună cu un supliment, pe seama activității întreprinderii. Calculul metodologic este complicat și necesită planificarea detaliată a cash-flow-urilor viitoare, a investiției, creditelor, veniturilor din vînzări și amortizării fondurilor fixe. Cu ajutorul acestei metode se poate obține însă o imagine destul de detaliată a activității companiei după schimbarea proprietarului.

METODA DE MANAGEMENT (engl. MANAGEMENT METHOD; fr. LA METHODE DE MANAGEMENT). Ansamblul de principii, reguli, tehnici, procedee și instrumente, care indică maniera în care se desfășoară anumite funcții ale conducerii, asigurînd, totodată, rezolvarea concretă a problemelor care decurg din aceste funcții, în vederea stabilirii și realizării obiectivelor întreprinderii.

METODA MEDIEI PE DURATA FUNCȚIONĂRII (engl. WORKING TIME AVERAGE METHOD; fr. LA METHODE DE MOYENNE PENDANT LE FONCTIONNEMENT). Metodă de analiză cantitativă, mai elaborată, care ține seama de evoluția dobînzii pe durata funcționării echipamentului. În acest fel se calculează cheltuielile medii anuale pe durata funcționării acestuia.

METODA „PAY-BACK" (engl. „PAY-BACK" METHOD; fr. LA METHODE „PAY-BACK"). Metodă cu ajutorul căreia se compară profiturile care vor fi obținute în cazul fiecărei alternative de proiect; obiectivul unei astfel de metode este să determine după o perioadă, banii investiți, costurile determinate de proiect care vor fi recuperate:

Perioada „Pay-Back" = CP/CAV

unde :

CP = costul proiectului

CAV = creșterea anuală a venitului

Cel mai mare dezavantaj al metodei este faptul că nu ține cont de durata de viață a investiției.

METODA PERIOADEI DE RECUPERARE (engl. THE RETRIEVE PERIOD METHOD; fr. LA METHODE DE L'INTERVALLE DE RECUPERATION). Metodă larg utilizată în industrie. În forma ei cea mai simplă este reciprocă metodei ratei recuperării. Ea arată timpul necesar în care veniturile sau economiile pot să compenseze cheltuielile pentru investiții. Se folosesc

două relații de calcul (fără și cu efectuarea reținerilor).

- durata simplă a recuperării = I/E
- durata recuperării (după efectuarea reținerilor) = I/(E-R)

unde:

I = Investiții
E = Economii
R = Rețineri

METODA PIMS (PROFIT IMPACT OF MARKETING STRATEGY METHOD) Metodă de analiză strategică a pieței, inițiată în cadrul universității din Cambridge, care se bazează pe prelucrarea automată a datelor cu caracter statistic privind integrarea întreprinderilor în cadrul pieței. Datele privind performanțele întreprinderilor și impactul asupra factorilor determinanți sînt introduse într-o bază de date. În acest scop, întreprinderile completează un chestionar, structurat pe 5 capitole privind: descrierea produsului, rezultatele înregistrate pe piețele la care se adresează, sectorul industrial de care aparține, previziunile asupra evoluției prețurilor și a costurilor. În accepțiunea metodei, o activitate este definită ca o linie de produse sau servicii omogene din punct de vedere tehnologic și al pieței servite sau segmentului de piață potențială. Pentru fiecare activitate se completează un chestionar. Prin prelucrarea datelor stocate, PIMS caută soluționarea unor probleme, cum sînt: identificarea factorilor explicativi ai rentabilității investițiilor și ai beneficiului net; stabilirea rentabilității și a încasărilor nete normale pentru o activitate dată, după anumite condiții pe piață și aplicînd o strategie dată; implicațiile schimbării strategiei asupra încasărilor și a rentabilității; posibilitățile de îmbunătățire a performanțelor.

Metoda PIMS este orientată pe activități și nu pe întregul portofoliu al unei întreprinderi. Ea identifică factorii critici într-o activitate și poate să testeze impactul diferitelor strategii asupra încasărilor nete și a profitabilității investițiilor. Aplicarea metodei se recomandă pentru obținerea de informații asupra schimbărilor necesare în funcționarea întreprinderilor.

METODA PLURIFACTORIALĂ GE-MCKINSEY Metodă de analiză strategică a pieței, punctul de plecare al metodei, elaborată în cadrul companiei General Electric de către firma McKinsey, îl constituie doi factori determinanți asupra performanțelor care rezultă din sinteza altor factori. Acești doi factori sînt: atractivitatea pieței și poziția strategică a domeniului de activitate analizat sau a produsului investigat. Fiecăruia dintre factori i se asociază trei zone de manifestare (puternică, medie, slabă) rezultînd un tabel cu nouă elemente (pe trei linii și trei coloane). Locul produsului sau al activității în matrice este dat de scorurile (ponderile) obținute asupra fiecărui factor.

Rezultatele se sintetizează într-o matrice plurifactorială unde liniile indică, pe cele trei zone, poziția produsului sau a domeniului de activitate strategică, iar coloanele gradul de atractivitate al pieței. Dezavantajul metodei este acela că nu indică cum trebuie acționat pentru a aplica o strategie rezultată. Metoda sugerează diferențierea dintre produse și se bazează pe experiența și judecata managerilor.

METODA PORTER (engl. PORTER METHOD; fr. LA METHODE PORTER). Metodă de analiză strategică a pieței; ipoteza aplicării metodei este aceea că, succesul unei întreprinderi depinde de strategia aplicată în contextul dat al sectorului în care activează aceasta. Factorii concurențiali implicați sînt: accesul concurenților pe piața proprie, presiunea ofertei de produse substituibile provenind din alte sectoare; puterea de negociere a forței de vînzare; puterea de negociere a furnizorilor; intensitatea disputei dintre întreprinderile existente.

Pentru a asigura avantaje concurențiale pe termen lung, Porter propune: dominarea globală prin costuri; diversificarea producției; specializarea pe domenii strategice. Metoda dă o imagine mai largă întreprinderii asupra strategiilor de urmat, dar nu oferă soluții asupra alocării resurselor între activități.

METODA RATEI SIMPLE A RECUPERĂRII INVESTIȚIEI (engl. SIMPLE RATE OF RETRIEVED INVESTMENT METHOD; fr. LA METHODE DU TERME SIMPLE DE LA RECUPERATION DE L'INVESTISSEMENT). Metodă de analiză cantitativă a activității unei întreprinderi în care au loc investiții care se efectuează în două variante:

1) pe baza beneficiilor (fără sau după preluarea cotelor afectate altor plăți):

$$r = \frac{\text{Economii} - \text{Profit net}}{\text{Investiție}} \cdot 100$$

sau

$$r = \frac{\text{Economii} - \text{Rețineri}}{\text{Investiție}} \cdot 100$$

2) pe baza încasărilor în numerar (fără sau după efectuarea reținerilor):

$$r = \frac{\text{Economii} + \text{Amortizare}}{\text{Investiție}} \cdot 100$$

sau

$$r = \frac{\text{Economii} - \text{Rețineri} + \text{Amortizare}}{\text{Investiție}} \cdot 100$$

METODA SCENARIILOR (engl. SCENARIOS METHOD; fr. LA METHODE DES SCENARIOS). Metodă de analiză care constă într-un ansamblu de tehnici cantitative și estimări intuitive prin care, pornind de la situația dată și de la unele previzionări, se urmărește proiectarea unor secvențe logice de evenimente, în scopul de a arăta cum iau naștere, pas cu pas, mulțimea viitorilor posibili.

METODA RELAȚIEI PREȚ - PROFIT (engl. PRICE - PROFIT RELATIONSHIP METHOD; fr. LA METHODE DU RAPPORT PRIX - PROFIT). Metodă de evaluare a întreprinderii, care folosește un indicator simplu și cu putere de generalizare. Indicatorul este publicat în mass-media specializată pentru întreprinderile cotate la bursă. Indicatorul reflectă raportul dintre prețul acțiunilor și dividendelor care se pot obține la acestea. În cazul aplicării metodei pentru calcularea valorii unei firme care nu este cotată, este necesară găsirea unei întreprinderi comparabile ca mărime, caracteristici funcționale, volum de vînzări, datorii cu rezultate economice apropiate și - în limita posibilităților - din aceeași ramură economică. Deci, din rațiuni de comparabilitate, trebuie să se considere că metoda preț - profit are un grad relativ mare de incertitudine, mai ales dacă se iau în considerare factori precum gradul mare de agregare a coeficientului preț - profit și jocul specific de la bursă, în special pe perioade scurte. Deoarece relația preț - profit se formează pe piață și este supusă diferitelor oscilații, este necesară prudență în folosirea acestui indicator, multe din oscilații neavînd legătură directă cu situația firmei.

Reducerea influenței speculative și întîmplătoare a jocului pieței asupra valorii unei afaceri se face prin verificarea indicatorului preț - profit cu indicatori auxiliari: raport preț - valoare contabilă; preț - vînzări; preț - cash-flow.

Gradul de exactitate al aplicării metodei preț - profit în România crește în cazul calculării valorii unor firme care își realizează o mare parte din producție peste hotare. În acest caz, gradul de comparabilitate crește și valoarea obținută poate fi un indiciu satisfăcător pentru începerea negocierilor și demonstrarea avantajelor cumpărării investitorului potențial.

METODA STANDARD (engl. STANDARD METHOD; fr. LA METHODE STANDARD). Metodă de contabilitate folosită în vederea determinării unui cost previzional pe baza unor studii tehnice care fac posibilă evaluarea timpului de muncă, materii prime, etc. Previziunile astfel stabilite pot viza niveluri diferite ale producției corespunzătoare variantelor de cost. Această metodă permite utilizarea principiului gestiunii prin excepție.

METODA STATISTICĂ (engl. STATISTICAL METHOD; fr. LA METHODE

STATISTIQUE). Ansamblul de principii și procedee generale și particulare, prin care se cercetează fenomenele și procesele de masă, comensurabile, în scopul cunoașterii statistice. Metoda de bază o constituie observația faptică a colectivității statistice de masă, cuantificabilă, prin cunoașterea profundă a realității social - economice.

METODA VALORII CONTABILE (engl. BOOK VALUE METHOD; fr. LA METHODE DE LA VALEUR COMPTABLE). Metodă de evaluare care dă o informație rapidă, ușor de obținut asupra valorii patrimoniului. Ea nu prezintă însă în general informații asupra uzurii de facto a fondurilor fixe, ceea ce îngreunează stabilirea valorii actuale a acestora. Un alt dezavantaj al metodei este acela că valoarea contabilă nu sesizează schimbările din structura fizică a patrimoniului întreprinderii precum și adaptarea ei la necesitățile proceselor productive. În cazul lichidării întreprinderii se poate întîmpla ca valoarea actuală a mijloacelor puse în vînzare să fie, datorită factorului timp, mult mai mică decît cea din registre. La fel se poate întîmpla cu sumele care nu au fost obținute de la debitori în termenele fixate (decapitalizarea creditelor). În ciuda acestor dezavantaje, metoda este folosită pentru o estimare rapidă și ieftină, mai ales, ca o completare a altor metode, ea oferind informații suplimentare.

METODA VALORII DE LICHIDARE (engl. LIQUIDATION VALUE METHOD; fr. LA METHODE DE LA VALEUR DE LA LIQUIDATION). Metodă de evaluare care se folosește în cazul în care în sistemul existent de organizare, activitatea întreprinderii nu este posibilă datorită neasigurării nivelului minim de venituri stabilit de investitor. Desigur că din valoarea elementelor de patrimoniu se scad obligațiile întreprinderii. În cazul estimării bazate pe valoarea de lichidare sînt foarte importante expertizele tehnice de stabilire a gradului de uzură a mijloacelor fixe și sînt necesari specialiști în comercializarea mașinilor și instalațiilor uzate.

METODA VALORII NETE ACTUALIZATE (engl. NET PRESENT VALUE METHOD; fr. LA METHODE DE LA VALEUR NET ACTUALISEE). Variantă simplificată a metodei capitalizării cash - flow. În această valoare netă actualizată nu apar unele costuri legate de preluarea întreprinderii, deci este o valoare „stricto sensu" a întreprinderii. Metoda fundamentează o etapă preliminară a negocierii, deoarece prin ea se stabilește limita superioară a valorii capitalului pe care îl introduce investitorul în respectiva întreprindere.

METODA VALORII SUBSTANȚIALE (engl. SUBSTANTIAL VALUE METHOD; fr. LA METHODE DE LA VALEUR SUBSTANTIELLE). Metodă de apreciere folosită în evaluarea agenților economici, care pleacă de la principiul potrivit căruia capitalizarea bursieră a unei întreprinderi corespunde valorii actuale a activelor sale nete. Altfel spus, societatea valorează atît cît s-ar obține dacă ar fi vîndută bucată cu bucată. Dificultatea acestei metode ține de faptul că este adesea, imposibil de calculat cu exactitate această valoare (de exemplu din cauza amplorii necunoscute a rezervelor latente). În plus, valoarea substanțială depinde de evoluția întreprinderii, respectiv la cît pot fi estimate mijloacele unei societăți aflate pe punctul de a-și depune bilanțul.

METODELE CERCETĂRII OPERAȚIONALE (engl. OPERATIONAL RESEARCH METHODS; fr. METHODES DE RECHERCHE OPERATIONNELLE). Metode matematice care sînt utilizate în raționalizarea deciziilor. Acestea sînt divizate în mai multe categorii:

- programarea matematică
- teoria stocurilor
- teoria grafurilor
- teoria firelor de așteptare
- teoria jocurilor
- simularea decizională
- teoria echipamentelor.

MICROECONOMIE (engl. MICRO - ECONOMICS; fr. MICRO-ECONOMIE). An-

samblu de relații, legături cauzale și funcționale, procese și contradicții economice care se formează la nivelul agenților sau asociațiilor economice. Principalele categorii economice cu care se operează la nivel microeconomic sînt: costul de producție (prețul de cost), salariații, salariile, productivitatea muncii, profitul, rentabilitatea, capitalul, fondurile de producție etc.

MIGRAȚIA CAPITALULUI (engl. MIGRATION OF CAPITAL; fr. MIGRATION DE CAPITAL). Procesul de trecere a capitalului dintr-o anumită producție în alta, în interiorul aceleiași țări, sau dintr-o țară în alta, în scopul obținerii unor profituri maxime.

MIGRAȚIA POPULAȚIEI (engl. MIGRATION OF POPULATION; fr. MIGRATION DE POPULATION). Desemnează deplasarea geografică a persoanelor (vezi emigrare, imigrare), dintr-o regiune în alta în interiorul țării sau dintr-o țară în alta.

MIJLOACE CIRCULANTE (engl. NET CURRENT ASSETS; fr. ACTIFS CIRCULANTS). Capitalul folosit în operațiunile comerciale curente ale firmei, constituit ca diferență între activele lichide (stocuri, debitori, obligațiuni) și debitele pe termen scurt (creditori, titluri de credit etc.). Reprezintă o parte integrantă a unui patrimoniu constînd în materii prime, materiale, combustibili, piese de schimb, producție neterminată, produse finite, ambalaje, diferite alte valori etc., care își schimbă forma inițială, se consumă integral într-un singur ciclu de producție și își transferă întreaga lor valoare asupra unui produs și se înnoiesc după fiecare ciclu de producție.

MIJLOACE FIXE (engl. FIXED ASSETS; fr. IMMOBILISATIONS). Elementele principale din activul unui patrimoniu. Sînt constituite din totalitatea bunurilor aflate în administrarea și proprietatea unui agent - imobile, mașini și unelte, linii tehnologice, mijloace de transport etc. - care participă în procesul de muncă cu întreaga lor valoare, din care se consumă și își transmit valoarea asupra produsului (serviciului) creat, în mod treptat, de-a lungul mai multor cicluri de producție.

MIJLOACE FIXE LUATE CU CHIRIE (engl. LEASED FIXED ASSETS; fr. IMMOBILISATIONS EN LOCATION). Valoarea mijloacelor fixe înregistrate în contabilitatea utilizatorului într-un cont cu același titlu, din afara bilanțului, pentru a evidenția prezența temporară a acestora în cadrul unității patrimoniale în baza unui contract de leasing (închiriere) sau de natură similară.

MIJLOACE DE PLATĂ (engl. MEANS OF PAYMENT; fr. RESSOURCES DE PAIEMENTS). Desemnează totalitatea posibilităților materiale (aur, valute, credit etc.) cu ajutorul cărora se poate onora (plăti) o creanță internațională. Acestea sînt: aurul, devizele (valuta efectivă), precum și trata, biletul de ordin, cecul, acțiunile, obligațiunile, cupoanele, titlurile, DST (dreptul special de tragere) etc.

MINIM DE TRAI (engl. MINIMUM LIVING STANDARD; fr. NIVEAU MINIMUM DE LA VIE). Concept care desemnează un anumit nivel al veniturilor necesar satisfacerii nevoilor elementare de consum ale unei persoane sau familii, care diferă de la o țară la alta și de la o perioadă la alta, în raport cu gradul dezvoltării economice, tradiției etc. Minimul de trai constituie pragul sărăciei, orice abatere în jos, însemnînd practic imposibilitatea satisfacerii necesităților vitale ale categoriilor populației afectate. Se mai întîlnește și sub denumirea de nivel de subzistență.

MISIUNE DIPLOMATICĂ (engl. DIPLOMATIC MISSION; fr. MISSION DIPLOMATIQUE). Reprezentanță diplomatică care are ca scop asigurarea și dezvoltarea relațiilor normale dintre state și promovarea intereselor reciproce dintre acestea. Are sediu permanent pe teritoriul statului acreditar și funcționează pe baza normelor și

principiilor dreptului internațional, ale dreptului diplomatic și al acordului dintre state. În funcție de rang, misiunile diplomatice permanente pot fi de două feluri: ambasade și legații. În general, misiunile diplomatice sînt formate din cancelarie și secții sau birouri pe domenii de activitate, care sînt încadrate cu personal diplomatic și personal tehnic - administrativ. Misiunea diplomatică, membrii acestora și familiile lor se bucură de privilegii și imunitate diplomatică.

MIȘCARE A CONTULUI (engl. ACCOUNT MOVEMENT; fr. MOUVEMENT DU COMPTE). Suma totală înregistrată în debitul și / sau creditul unui cont într-o perioadă de timp determinată. Mișcarea contului oferă date pentru fundamentarea informației contabile cu privire la volumul afacerilor, determinarea altor indicatori ai activității întreprinzătorilor, evoluția și tendințele care se manifestă în dinamica unor fenomene ori procese economice etc.

MIȘCARE NATURALĂ A POPULAȚIEI (engl. VITAL STATISTICS; fr. MOUVEMENT NATUREL DE LA POPULATION). Schimbări intervenite în numărul și structura populației ca urmare a nașterilor, deceselor, căsătoriilor și divorțurilor.

MIXUL PROMOȚIONAL (engl. PROMOTIONAL MIX). Tehnică promoțională bazată pe combinarea strategiilor, a instrumentelor de promovare și a factorilor de promovare, la un anumit timp „t", în scopul selectării unor soluții optime pentru sporirea vînzărilor și a profitului întreprinderii.

$Mp = f(Rc, Vp, Pb, Ts, Rp, Fp, mp) \cdot t$

unde:

Mp = mix promoțional
Rc = reclamă
Vp = vînzarea personală
Pb = publicitate
Ts = tehnici speciale
Rp = relații publice
Fp = factori promoționali
mp = mijloace de promovare
t = timp

În stabilirea mixului promoțional sînt luate în considerare următoarele criterii:

- selectivitatea mijlocului publicitar;
- flexibilitatea în folosire;
- durata de timp a mesajului și efectul său repetat;
- prestigiul mediului folosit.

Un rol deosebit în cadrul tehnicilor promoționale îl joacă tîrgurile și expozițiile internaționale, manifestări comerciale care au un rol complex.

MODALITĂȚI DE PLATĂ INTERNAȚIONALĂ (engl. INTERNATIONAL METHODS OF PAYMENT; fr. MODALITES DE PAYEMENT INTERNATIONALES). Cuprind totalitatea operațiilor, a tehnicilor bancare, controlul bancar și circuitul documentelor prin intermediul cărora creditorul încasează în valută, de la un debitor, creanța rezultată din schimburile economice. În practica bancară, noțiunea de modalitate de plată internațională este înlocuită adesea, cu aceea de decontări internaționale care are însă o sferă mai restrînsă decît prima, cuprinzînd numai operațiunile de înregistrare în conturile bancare a plăților, încasărilor, viramentelor. Modalitățile de plată se realizează în monede convertibile, în clearing, cărora li se adaugă trata, biletul la ordin și cecul, în calitate de instrumente de plată și credit internațional.

Modalitățile de plată internaționale cuprind următoarele forme: creditul documentar cu cele două variante ale sale: acreditivul documentar și scrisoarea de credit comercială; incassoul documentar; incassoul documentar cu plată imediată și acceptarea ulterioară a documentelor; ordinul de plată.

MODEL (engl. MODEL; fr. MODELE).

1. Reprezentare simplificată a unor sisteme reale, care permite alegerea celei mai eficiente linii de acțiune în domeniul simulat;

2. Reprezentare formală a unuia sau mai multor fenomene economice și a relațiilor care le unesc și care permite alegerea celei mai eficiente linii de acțiune în domeniul simulat.

MODEL ECONOMIC (engl. ECONOMIC MODEL; fr. MODELE ECONOMIQUE). Reprezentare simplificată, dar completă, a evoluției economice a unei societăți. Un model economic este o construcție mai puțin bogată decît realitatea, dar avînd ca obiectiv o mai bună înțelegere a acesteia și deci, definirea măsurilor capabile să o cuprindă în sensul cercetat. Acestea se pot grupa pe categorii de modele:

- modele care explică prin analiza funcționării sistemului;
- modele care simulează activitatea sistemului în funcție de anumite elemente care îl transformă.

MODELARE (engl. MODEL). Metodă matematică care presupune un proces de proiectare, construcție, reconstrucție, transformare a unui model de către și pentru subiect, prin care se surprinde esența derulării fenomenelor și proceselor care au loc în natură și societate, proces al cărui conținut se fundamentează printr-o teorie în care se urmărește similitudinea între original și model, în scopul descoperirii de noi proprietăți ale originalului care să contribuie la dezvoltarea teoriei.

MODERNIZARE (engl. MODERNIZATION; fr. MODERNISATION). Concept care constă în racordarea permanentă a structurilor economiei naționale la cele mai noi cuceriri ale revoluției științifico - tehnice mondiale, în promovarea pe scară largă a tehnicii și tehnologiilor moderne, în reutilarea și retehnologizarea unităților productive și în organizarea și conducerea lor managerială.

În timp ce restructurarea este un proces conjunctural, modernizarea este permanentă, ea se impune mereu, fiind o acțiune de adaptare a sistemelor tehnice și economice, la condițiile noi create de progresele din domeniile respective.

MODERNIZARE MANAGERIALĂ (engl. MANAGERIAL MODERNIZATION). Concept care vizează ansamblul activității de organizare și conducere, în scopul adoptării deciziilor optime în proiectarea și reglarea proceselor economice. De capacitatea conducătorilor de a se adapta noilor realități, de a-și însuși atributele indispensabile de profesionalism, inițiativă etc. depind, într-o măsură importantă, șansele economiei românești, de a se înscrie pe traiectoria unei dezvoltări reale și accelerate, de a dobîndi atribute de vitalitate, modernitate și competitivitate. Conform concepției expertului în management P.F. Drucker, succesul unei întreprinderi depinde de viziunea, capacitatea și motivațiile lucrătorilor de la toate nivelurile. Astfel, dacă o decizie adoptată de un manager are un impact negativ asupra lucrătorilor, productivitatea va avea de suferit; dacă impactul este pozitiv, productivitatea va crește. Modernizarea managerială trebuie să aibă ca finalitate crearea unui climat managerial și organizațional, socio - psiho - profesional care să promoveze puternic asigurarea rentabilității maxime.

MODUL (engl. MODULE; fr. MODULE).

1. Valoare a caracteristicii care are frecvență maximă;

2. Structură organizatorică divizionară în cadrul societății, cu mare autonomie, funcționînd pe baza bugetului de venituri și cheltuieli. Fiecare modul are latitudinea să-și încheie contracte de aprovizionare la nivelul contractelor de vînzare încheiate cu beneficiarii. Această structură organizatorică are la bază principiul concentrării produsului sau grupelor de produse, pe segmente distincte de piață. Modulul este subordonat societății-mamă pe linie de controlling, din punct de vedere financiar, al resurselor umane, informatic, administrativ, al cooperării economice interne și internaționale.

MONEDĂ (engl. COIN; fr. MONNAIE). Ansamblu de instrumente care permit efectuarea plății sumelor de bani. Există mai multe tipuri de monede:

- moneda metalizată;
- moneda fiduciară (bilete de bancă);
- moneda scripturală (cecuri, viramente).

MONEDĂ COMPOZITĂ (engl. COMPOSED CURRENCY; fr. MONNAIE COMPOSEE). Vezi **DST și ECU**.

MONEDĂ FORTE (engl. HARD CURRENCY; fr. MONNAIE FORTE). Monedă a cărei cerere pe piața schimburilor depășește, în mod regulat, oferta. Astăzi sînt considerate monezi forte: marca germană, yenul, dolarul, francul elvețian ș.a.

MONEDĂ DE HÎRTIE (engl. PAPER CURRENCY; fr. PAPIER - MONNAIE). Monedă confecționată din hîrtie care înlocuiește în funcțiile ei, moneda de metal. Ea trebuie să reprezinte cantitatea de metal prețios în locul căruia circulă.

MONEDĂ DE METAL (engl. METAL CURRENCY; fr. MONNAIE DE METAL). Semnul bănesc cu formă, greutate și titlu stabilite, confecționată din metal (aur, argint, aramă, aliaje etc.) care servește ca mijloc de circulație și de plată.

MONEDĂ SCRIPTURALĂ (engl. SCRIPTURAL CURRENCY; fr. MONNAIE SCRIPTURALE). Monedă de cont, grup de instrumente de decontări, transferuri și evidențe contabile (cec, cambii, viramente, treceri în cont etc.) cu mențiuni și referințe permanente la adevărata monedă.

MONEDĂ „SLABĂ" (engl. SOFT CURRENCY; fr. MONNAIE FAIBLE). Monedă care pe o durată oarecare de timp are o instabilitate relativă sau un declin al valorii în schimburile internaționale. În anii care au urmat celui de-al II-lea război mondial, lira sterlină și cele mai multe monezi europene erau considerate slabe, în timp ce dolarul american era considerat puternic.

MONEDĂ STRĂINĂ (engl. FOREIGN CURRENCY; fr. MONNAIE ETRANGERE). Monedele țărilor străine. Moneda străină face obiectul operațiilor de cumpărare și vînzare pe piețele de schimb valutar (burse). Firmele și organizațiile cer monedă străină pentru a cumpăra bunuri din exterior, în scopul unor investiții sau pentru operațiuni speculative.

MONDOECONOMIE (engl. WORLD ECONOMY; fr. ECONOMIE MONDIALE). Ansamblul economiilor naționale și al relațiilor economice dintre ele. În mondoeconomie acționează statele, ca participante autonome la viața economică, societățile și organizațiile cu activitate în mai multe țări, diferitele instituții și organisme economice internaționale.

MONOGRAFIE CONTABILĂ (engl. ACCOUNT MONOGRAPH; fr. MONOGRAPHIE COMPTABLE). Lucrare de ansamblu cu caracter documentar reprezentînd, în formele specifice contabilității, înregistrări, balanțe de verificare, bilanțuri, contul de profit și pierderi aferente unui patrimoniu în totalitatea sa, ori a unor părți ale patrimoniului.

MOMENT CRITIC (engl. CRITICAL MOMENT; fr. MOMENT CRITIQUE). Momentul la care se referă datele înregistrate printr-o observare statistică.

MONOPOL (engl. MONOPOLY; fr. MONOPOLE). Cuvînt ce desemnează poziția de unic vînzător a producătorului. Dacă există un singur vînzător și un singur cumpărător, situația este denumită „monopol bilateral". În teoria economică termenul definește:

1. Situație a unei piețe cu un singur agent economic, ofertant al unui produs, sau cu mai mulți ofertanți acționînd ca unul singur și eliminînd astfel concurența (exemple: energia electrică, căile ferate, unele unități din metalurgie etc.). Această situație este de obicei considerată drept ineficientă deoarece interesul propriu conduce monopolistul să producă mai puțin decît este optim și la prețuri mai mari. Monopolul fixează prețul de vînzare - prețuri de monopol- ceea ce îi permite să obțină supraprofit, și să-și acopere toate cheltuielile de producție, inclusiv pe cele datorate unei proaste organizări sau gestionări;

2. Singurul agent economic care oferă un produs sau serviciu pentru care nu există înlocuitori. În unele situații, în anumite ramuri de activitate, unde nu este posibilă existența concurenței, statul controlează și administrează aceste sectoare pentru a nu se abuza de poziția lor de monopol, constituind monopol de stat.

MONOPOL FISCAL (engl. FISCAL MONOPOLY; fr. MONOPOLE FISCALE). Situațiile în care statul instituie monopoluri fiscale asupra producției și / sau vînzării unor mărfuri ca: tutun, sare, alcool, cărți de joc și alte produse specifice. Monopolurile fiscale, în funcție de sfera lor de cuprindere, pot fi depline sau parțiale. Monopolurile fiscale depline se instituie de către stat atît asupra producției, cît și asupra comerțului cu ridicata și cu amănuntul al unor mărfuri. În schimb, monopolurile parțiale se instituie fie numai asupra producției și comerțului cu ridicata, fie numai asupra comerțului cu amănuntul.

Printre țările în care monopolurile fiscale aduc încasări relativ importante, putem menționa: Italia (asupra tutunului, chibriturilor și pietrelor de brichete), Germania (asupra alcoolului sau băuturilor alcoolizate), Spania (asupra tutunului și petrolului).

Veniturile realizate de stat de pe urma monopolurilor fiscale sînt formate, pe de o parte, din profitul creat în procesul de producere a acestor mărfuri, iar pe de alta din impozitul indirect cuprins în preț, care se încasează de la consumatorii mărfurilor respective. Deoarece, numai statul vinde astfel de mărfuri, el poate stabili un preț în care să fie inclus și un asemenea impozit.

MONOPSON (engl. MONOPSONY; fr. MONOPSONE). Piața în care există un singur cumpărător. Dacă există mai mulți vînzători, cumpărătorul s-ar putea afla în situația de a exploata poziția sa privilegiată pe piață (o situație în care guvernele se găsesc frecvent). Totuși, un astfel de cumpărător unic nu va reuși să scadă prețurile sub nivelul necesar realizării unor profituri normale, deoarece, într-un astfel de caz, un antreprenor va deveni fie falit, fie va părăsi piața.

MORATORIU (engl. MORATORIUM; fr. MORATOIRE).

1. Perioada de grație acordată unui debitor pentru intervalul cînd încă nu s-a redresat astfel încît să-și poată plăti datoria scadentă și neonorată;

2. Procedura îndeplinită de o instanță publică competentă, cu acordul creditorilor agentului economic falit, la cererea acestuia, de a suspenda starea de faliment, în cazul cînd face dovada că activul său patrimonial acoperă obligațiile de plată. Moratoriul se hotărăște prin sentință care acordă falitului un termen pentru îndestularea creditorilor. De asemenea, cu această ocazie se stabilesc:

- dobînzi moratorii - dobînda socotită de la data acordării moratoriului;
- daune moratorii - despăgubiri care se acordă în caz de întîrziere a plății unei obligații și care se calculează din momentul trimiterii somației.

În timpul moratoriului se suspendă măsurile de administrare a falimentului, însă se numește o comisie formată din creditori pentru a supraveghea administrarea patrimoniului și lichidarea datoriilor. În contabilitatea falitului, operațiunile de înregistrare continuă să se efectueze în condițiile moratoriului, pe baza actelor justificative de gestiune. Contabilitatea furnizează informații falitului, precum și comisiei de creditori și instanței, la cererea acestora;

3. Măsură legislativă vizînd încetarea temporară a unor plăți externe din cauza unor lipsuri majore a disponibilităților valutare.

MORBIDITATE (engl. MORBIDITY; fr. MORBIDITE). Proporția îmbolnăvirilor (cazuri noi și vechi) în cadrul unei populații date, la un moment dat sau într-o anumită perioadă. Se determină prin raportarea numărului cazurilor de îmbolnăvire, la un moment dat sau într-o anumită perioadă, la numărul populației respective sau la numărul mediu al populației.

MORTALITATE GENERALĂ (engl. GENERAL MORTALITY (DEATH RATE); fr. MORTALITE GENERALE). Fenomen demografic exprimînd intensitatea deceselor din cadrul unei populații. Se calculează ca raport între numărul decedaților și numărul populației medii, pe o perioadă de timp, de obicei un an, exprimat în $^{0}/_{00}$.

MORTALITATE INFANTILĂ (engl. INFANT MORTALITY; fr. MORTALITE INFANTILE). Fenomen demografic reprezentînd intensitatea deceselor copiilor în vîrstă de sub un an. Se calculează raportînd numărul copiilor decedați sub un an la numărul născuților vii într-un interval de timp, de obicei un an (exprimat în promile $^{0}/_{00}$).

MORTINATALITATE (engl. STILLBIRTHS; fr. MORTINATALITE). Fenomen demografic exprimînd intensitatea născuților morți în cadrul unei populații. Se calculează ca raport între numărul născuților morți la numărul născuților vii, într-un interval de timp, de regulă un an (se exprimă în procente, promile).

MOSTRĂ (engl. SAMPLE; fr. ECHANTILLON). Vezi EȘANTION.

MULTIPLICATOR (engl. MULTIPLIER; fr. MULTIPLICATEUR). Coeficient convențional care se constituie ca raport între creșterea producției, a venitului și sporirea investițiilor și arată că atunci cînd are loc o sporire a investițiilor, față de situația inițială, venitul va crește cu o mărime de K ori mai mare decît sporul investițiilor.

MULTIPLICATOR AL CREDITULUI (fr. MULTIPLICATEUR DE CREDIT). Coeficient care pune în evidență cantitatea de monedă scripturală care se poate crea prin existența în economie a unor disponibilități sau rezerve excedentare, în condițiile unor restricții de rezervă obligatorii (pentru bănci) și păstrării unor cantități de bani efectivi de către agenții economici (mai ales întreprinderi și populație)

Formula de calcul este:

$$M = \frac{1}{b + a - ab}$$

unde:

a = procentul rezervei obligatorii

b = procentul retragerii banilor din circulație de către agenții economici.

N

NATALITATE (engl. NATALITY; fr. NATALITE). Fenomen demografic cuprinzînd intensitatea nașterilor în sînul unei populații și se exprimă prin numărul mediu al născuților vii care revin la 1000 de locuitori, într-un interval de timp, de obicei un an (coeficientul natalității).

NAȚIONALIZARE (engl. NATIONALIZATION, fr. ETATISATION). Trecerea în posesia statului a mijloacelor de producție; este o formă de protecție a unei societăți care prezintă interes pentru producția orizontală sau pentru economie.

NAVLOSIRE (engl. FREIGHTAGE; fr. AFFRETEMENT D'UN NAVIRE). Operație de transportare a mărfurilor prin închirierea unui vas sau a unei părți din tonajul vasului pentru o cursă sau o anumită perioadă, pe baza unui contract special (denumit în comerțul internațional CHART - PARTY) prin care proprietarul vasului (armatorul) asigură proprietarului mărfii care se încarcă (navlositorul), tonajul necesar.

NAVLOSIRE FĂRĂ ECHIPAJ (engl. DEMISE CHARTER; fr. CHARTE - PARTIE „COQUE - NUE"). Desemnează situația în care proprietarul - armator dă cu chirie (navlosește) nava în întregime, în schimbul unui navlu plătit anticipat (calendaristic), pe tona deadweight.

NAVLOSITOR (engl. CHARTERER; fr. AFFRETEUR). Partea din contractul de navlosire care transportă (în nume propriu sau ca intermediar) mărfuri, închiriind în acest scop o navă, integral sau parțial.

NAVLU (engl. FREIGHT; fr. FRET). Prețul transportului maritim, pe unitatea de greutate, de volum sau global pentru cursă, plătit de navlositor armatorului în cadrul contractului de navlosire.

NAVLU PLĂTIT (engl. FREIGHT PAID; fr. FRANCO DE PORT). Prețul transportului maritim plătit anticipat în portul de încărcare.

NAVLU MORT (engl. DEAD FREIGHT; fr. FAUX FRET). Prețul transportului maritim plătit pentru spațiul naval neocupat cu marfă.

NEGOCIABILITATE (engl. NEGOTIABILITY; fr. NEGOCIABILITE). Calitatea unui titlu de drept sau al unei creanțe, care permite transmisia comercială către un terț.

NEGOCIATOR (engl. NEGOTIATOR; fr. NEGOCIATEUR). Delegatul unei firme care are împuternicirea și răspunderea de a negocia cu partenerii (furnizori, cumpărători, organizații de transport etc.) o anumită

problemă comercială; este un membru al echipei de negociatori care trebuie să trateze cu partenerii, o anumită afacere, în numele și folosul firmei sau întreprinderii pe care o reprezintă.

NEGOCIERE (engl. NEGOTIATION; fr. NEGOCIATION). Proces bazat pe tratative multilaterale cu privire la probleme de interes comun. După numărul părților participante, negocierile pot fi: bilaterale sau multilaterale. După nivelul la care se angajează negocierile, acestea sînt: la nivelul șefilor de state și de guverne (nivel înalt), la nivelul miniștrilor, la nivelul ambasadorilor, la nivelul experților. Rezultatul negocierilor se consemnează în tratate, convenții sau acorduri internaționale, potrivit înțelegerii dintre părți.

NEGOCIERE A BLOCURILOR DE CONTROL (engl. NEGOTIATION OF CONTROL BLOCKS; fr. NEGOCIATION DES BLOCS DE CONTROLE). Operații bursiere în urma cărora cumpărătorul titlurilor deține controlul asupra societății emitente. Comisia operațiunilor de bursă apreciază dacă cantitatea de titluri negociată poate fi considerată „bloc de control". Operatorul care achiziționează un bloc de control poate opta pentru una din următoarele două proceduri:

- se angajează să achiziționeze la bursă în decursul a 15 ședințe toate titlurile care-i vor fi prezentate la cursul la care a fost autorizată cesiunea blocului, caz în care se solicită depozite prealabile (în numerar sau titluri) menite să garanteze angajamentul;
- prezintă Comisiei operațiunilor de bursă o ofertă publică de cumpărare sau de schimb, ceea ce îi permite să limiteze cantitatea de titluri susceptibilă de a fi achiziționată.

NEGOCIERE COLECTIVĂ (engl. COLLECTIVE BARGAINING; fr. NEGOCIÀTION COLLECTIVE). Formă de negociere, în general instituționalizată, care permite partenerilor sociali (acționarilor) să se întîlnească la anumite date pentru a discuta și decide asupra problemelor de interes general sau comun ale agentului economic (negocierea contractului colectiv de muncă).

NEGOCIERE COMERCIALĂ (engl. COMMERCIAL NEGOTIATION; fr. NEGOCIATION COMMERCIALE). Tratative care au loc între persoane fizice sau juridice în scopul realizării unor înțelegeri sau încheierii unor contracte comerciale sau de cooperare economică internațională.

NEGOCIERE A TITLURILOR FINANCIARE (engl. FINANCIAL TITLES NEGOTIATION; fr. NEGOCIATION DES TITRES FINANCIERES). Procedeu de stabilire a prețului de tranzacție al certificatelor de valoare folosit de către membrii rețelei naționale de comercializare a titlurilor financiare.

NEGOCIERE A VALORILOR MOBILIARE LA BURSĂ (engl. NEGOTIATION OF MOVABLE VALUES AT EXCHANGE; fr. NEGOCIATION DES VALEURS MOBILIERES AUX BOURSE). Operațiune bursieră care presupune transmiterea ordinelor de bursă și stabilirea modului de negociere a titlurilor: la vedere sau la termen. Toate valorile mobiliare înscrise în cotația oficială sînt negociabile la vedere. O negociere realizată pe piață la vedere comportă pentru persoanele care adresează ordinele de vînzare - cumpărare executarea imediată a obligațiilor: vînzătorul cedează titlurile și primește echivalentul lor, iar cumpărătorul achită suma corespunzătoare și primește titlurile.

O parte dintre valorile mobiliare negociabile la vedere și anume cele mai semnificative pentru piață și cele mai activ negociabile, pot face obiectul tranzacțiilor la termen. Cotația la termen este completată, periodic, cu valorile care se dovedesc a fi cele mai dinamice pe piața la vedere, pe care erau cotate în mod obișnuit. Pe piața la termen, reglementările în conturi și livrarea titlurilor urmează a se efectua într-o perioadă prestabilită denumită perioadă de lichidare.

NESIGURANȚĂ (engl. INCERTITUDE; fr. INCERTITUDE). Termen care se folosește pentru a reprezenta riscurile neasumate ale unei afaceri, neprevederea rezultatului în cadrul unor afaceri. Riscurile de genul fiscului, furtului sau inundațiilor pot fi calculate, și pentru acestea se fac asigurări de către întreprinzător.

În acest fel, aceste clase de risc pot fi transformate prin asigurare într-un cost pentru firmă. Efectul altor riscuri însă nu poate fi contracarat: de exemplu, efectul neprevăzut al deciziilor politice asupra pieței pentru anumite bunuri. Aceste riscuri sau incertitudini sînt avute în vedere de fiecare întreprinzător în momentul investiției de capital. Într-o întreprindere privată competitivă, profitul este văzut ca răsplată pentru incertitudinile pe care le poartă acesta.

NIVEL DE ECHILIBRARE (engl. EQUILIBRIUM LEVEL; fr. NIVEAU D'EQUILIBRE). Suma minimă legală menținută de un investitor în contul său de siguranță, fără a fi nevoit să efectueze plăți de echilibrare, nivel calculat în funcție de prețul pieței sau al debitului existent în cont.

NIVEL DE SEMNIFICAȚIE (engl. LEVEL OF SIGNIFICANCE; fr. NIVEAU DE SIGNIFICATION). Vezi PRAG DE SEMNIFICATIE.

NIVEL DE SUBZISTENȚĂ (engl. SUBSISTENCE LEVEL; fr. MINIMUM VITAL). Nivelul de trai minim, calculat după criterii naționale sau internaționale (vezi MINIM DE TRAI).

NIVEL DE VIAȚĂ (engl. LEVEL OF LIFE; fr. NIVEAU DE VIE). Ansamblul condițiilor materiale, culturale și sociale pe care societatea le asigură tuturor membrilor săi sau diferitelor grupe de populație, familii sau persoane, într-o anumită perioadă de timp. Pentru caracterizarea nivelului de viață se folosește un sistem de indicatori care reflectă următoarele aspecte: veniturile și puterea de cumpărare a populației, consumul de bunuri și servicii, condițiile de locuit, condițiile de muncă și odihnă, nivelul de instruire și nivelul cultural, condițiile sanitare și starea sănătății.

NOMENCLATOR DE MATERIALE ȘI PRODUSE (engl. MATERIALS AND PRODUCTS LIST; fr. TABLEAU DE MATERIAUX ET PRODUITS). Lista, catalogul tuturor materialelor și produselor care se consumă în unitate, ordonate după reguli precise, codificate, cu precizarea prețurilor și furnizorilor.

NORMAREA CONTABILITĂȚII (engl. STANDARDIZATION OF BOOKKEEPING). Stabilirea normelor unice de clasificare și sistematizare a conturilor pe baza conținutului economic al valorilor pe care le înregistrează, reglarea denumirii, funcției, corespondenței și reprezentării conturilor prin simboluri numerice. Se concretizează în planuri de conturi elaborate pe ramuri (sectoare) de activitate. Se obține unificarea terminologiei folosite de contabilitate, tipizarea documentelor și bilanțurilor contabile, se îmbunătățesc condițiile de centralizare și analiză a datelor și a informațiilor contabile la nivel macroeconomic, cu privire la procesele și tendințele din economia națională sau a ramurilor (sectoarelor) care o compun.

NORMARE A MUNCII (engl. STANDARDIZATION OF LABOR). Proces de stabilire a normelor de muncă la nivelul agentului economic, cu ajutorul cărora se determină cheltuielile necesare de timp de muncă pentru producerea unui anumit produs sau pentru executarea unei anumite operații, în anumite condiții tehnico - organizatorice.

NOTĂ (engl. BILL; fr. NOTE). Instrument care atestă recunoașterea unor datorii pe termen mediu și lung, care au caracter de titluri (deci asimilabile obligațiunilor). Este vorba de emisiuni pentru o sumă determinată. Tratate în afara bursei, notele fac obiectul unei piețe organizate între bănci. Negociabilitatea lor este astfel îmbunătățită. Notele exprimate în ECU reprezintă împrumuturi obligatorii care oferă o securitate

mai mare decît plasamentele în monedă națională, mai slabe și care pot fi devalorizate.

NOTĂ DE CONTABILITATE (engl. ACCOUNTANCY BILL; fr. NOTE DE COMPTABILITE). Document purtător de informații întocmit în compartimentul financiar - contabil. Are circulație internă și conține operații pe baza cărora se efectuează înregistrări în contabilitate. Operațiile sînt înscrise în formule contabile, cu respectarea egalității valorilor în debit și credit.

NOTĂ DE DEBITARE - CREDITARE. Comunicare scrisă care circulă între agenți economici aflați în relații curente cu băncile și între acestea și clienți, între întreprinderi și subunitățile care conduc contabilitatea, ori direct între subunități, prin care se face cunoscută o operație contabilă. Servește în mod nemijlocit la efectuarea înregistrărilor în contabilitate, atît la unitatea emitentă cît și la cea primitoare.

NOTAR (engl. NOTARY; fr. NOTAIRE). Funcționar oficial autorizat să redacteze, înregistreze și să păstreze acte, contracte etc.

NOTAR DE BURSĂ (engl. EXCHANGE NOTARY; fr. NOTAIRE DE BOURSE). Persoană împuternicită să certifice convențiile și alte documente referitoare la operațiile de bursă. Certificarea notarului este necesară, în special, pentru convențiile de bursă încheiate cu străinii.

NOVAȚIE (engl. NOVATION; fr. NOVATION).

1. Modalitate de stingere a unei datorii vechi prin nașterea alteia noi; se aplică în operațiunile de cont curent;

2. Înțelegere intervenită între părțile interesate, în baza căreia are loc înlocuirea debitorului printr-o persoană nouă care preia obligațiile stabilite inițial sau un alt element esențial al obligației;

3. Modalitate de înlocuire totală a unui contract de comerț exterior în vigoare prin altul nou, care anulează obligațiile vechiului contract.

NULIFICARE A BANILOR. Operația de declarare a banilor de hîrtie devalorizați ca fiind nuli, nevalabili. Se practică în urma unei inflații puternice, cînd valoarea reprezentată de banii de hîrtie a fost redusă considerabil, sau cu prilejul efectuării reformelor bănești.

NUMERAR (engl. CASH; fr. NUMERAIRE). Termen care desemnează mijloace de plată constituite din monezi și bilete de bancă; numerarul este partea din masa banilor în circulație care poate fi numărată.

O

OBIECT DE EVIDENȚĂ (engl. EVIDENCE OBJECT; fr. OBJET D'EVIDENCE). Reprezintă bunuri sau valori cu caracteristici care le individualizează prin natură, funcție, destinație, semnificație economică ori regim juridic, și a căror existență și mișcare în cadrul patrimoniului se înregistrează pe conturi, în contabilitatea analitică și sintetică (exemplu: acțiuni, obligațiuni, alte hîrtii de valoare, mijloace fixe etc.).

OBIECT AL MUNCII (engl. WORK OBJECT; fr. OBJET DU TRAVAIL). Categorie economică care desemnează orice resursă materială aflată în stare naturală, inițială sau care a suportat un proces de prelucrare, asupra căruia omul intervine în procesul muncii cu ajutorul sculelor și utilajelor în scopul adaptării acesteia la nevoile sale sociale sau individuale.

OBIECTIV (engl. OBJECTIVE; fr. OBJECTIF). Scop (țel) propus de o unitate economică care urmează a fi atins într-un orizont de timp delimitat. În funcție de nivelul ierarhic al unității economice pentru care se stabilesc, obiectivele pot fi: generale, derivate, parțiale, de execuție etc.

OBIECTIVE DE PIAȚĂ (engl. MARKET OBJECTIVES; fr. OBJECTIVE DE MARCHE). Reprezintă acele scopuri care trebuie îndeplinite de un program de marketing. Obiectivele de marketing sînt determinate prin interpretarea părților relevante ale proiectelor societății, în lumina intereselor sale, pe baza bilanțului contabil.

OBIECȚIE. Acțiune prin care se protestează împotriva unei clauze sau asupra unei constatări făcute în legătură cu o situație de fapt (exemplu: avarierea mărfurilor etc.).

OBLIGAȚIE (DATORIE) (engl. DEBT; fr. OBLIGATION).

1. Drept patrimonial cu aspect pecuniar în virtutea căruia o persoană, creanțierul, poate să pretindă unei alte persoane, debitorul, o anumită prestație;

2. Raport de drept civil în baza căruia una sau mai multe persoane creditoare au dreptul să ceară uneia sau mai multor persoane debitoare să facă, să nu facă, sau să dea ceva.

OBLIGAȚIE LEGATĂ DE CAPITAL (engl. CAPITAL COMMITMENT; fr. OBLIGATION NOUEE DE CAPITAL). Reprezintă un program ferm, aprobat de obicei de consiliul directorilor. În cazul companiilor, în vederea cheltuirii unor sume de bani pe bunuri de capital (bunuri de utilizare îndelungată în afacerea respectivă, de exemplu pămîntul, clădirile, fabricile, utilajele, investițiile în filiale, vehiculele), legea obligă la

evidențierea în balanța contabilă a acestor intenții legate de achiziționarea de capital.

OBLIGAȚIUNE (fr. OBLIGATION).

1. Titlu de credit, hîrtie de valoare emisă de bănci sau de agenți economici care conferă posesorului ei calitatea de creditor față de instituția emitentă și care dă dreptul acestuia să primească pentru suma împrumutată un anume venit fix, sub formă de dobîndă, sau cîștiguri prin tragere la sorți ori sub ambele forme. Pe baza obligațiunii, emitentul se obligă la o anumită prestație. Împrumuturile pe bază de obligațiune reclamă existența unei emisiuni de obligațiuni, a unei bănci cu sarcina să plaseze obligațiunile în rîndurile persoanelor fizice sau juridice care au capitaluri disponibile, a unei piețe pe care să se coteze obligațiunile și a unei țări emitente sau instituții de credit care să se ocupe cu rambursarea împrumutului;

2. Hîrtie de valoare emisă de stat, de o instituție publică cu titlu de creanță, în vederea lansării unui împrumut și care conferă posesorului său calitatea de creditor, precum și dreptul de a primi pentru suma împrumutată un anumit venit fix sub formă de dobîndă, stabilită dinainte, indiferent de rezultatele obținute de cel care le-a emis.

Obligațiunea poate fi:

- nominală, în care este specificat numele beneficiarului;
- la purtător, care conferă drepturi persoanei ce o deține.

Obligațiunea nu are valoare proprie; ea reprezintă o formă a capitalului fictiv, deși se cumpără, se vinde și se depune ca gaj.

OBLIGAȚIUNE CEC (engl. CHEQUE DEBENTURE; fr. OBLIGATION CHEQUE). Este un înscris emis de Casa de Economii și Consemnațiuni din România, care servește ca instrument de atragere, cu titlu rambursabil, a disponibilităților bănești ale populației și folosite de către stat. Veniturile cuvenite depunătorilor pe obligațiunea CEC se acordă sub formă de cîștiguri pe bază de tragere la sorți. Obligațiunile CEC sînt rambursabile la prezentare.

OBLIGAȚIUNE DE CASĂ. Titluri negociabile la bursă emise de bănci în funcție de necesitățile lor. Deși nu sînt cotate, obligațiunile de casă fac totuși obiectul unei piețe restrînse.

OBLIGAȚIUNE CONVERTIBILĂ (engl. CONVERTIBLE DEBENTURE; fr. OBLIGATION CONVERTIBLE). Titlu de credit care poate fi schimbat în anumite condiții și într-o proporție determinată pe acțiuni ale societății emitente. Ea încorporează același drept fundamental ca și o obligațiune simplă și asigură deținătorului o dobîndă fixă. Rata dobînzii se situează, în general, cu puțin sub nivelul celei asigurate de obligațiunile neconvertibile. Prețul de conversiune și perioada în care acest schimb este posibil sînt menționate în prospectul de emisiune. Deținătorul obligațiunii poate să renunțe la conversiune și să-și conserve titlul pînă la încheierea duratei împrumutului; în acest caz, continuă să primească dobînzile fixate, iar valoarea nominală a obligațiunii îi va fi rambursată la scadență. În considerarea avantajului pe care-l constituie posibilitatea de conversiune, dobînda obligațiunilor convertibile este, în general, inferioară celei a obligațiunilor normale. De altfel, prețul conversiunii se situează, în mod obișnuit, deasupra cursului acțiunii la momentul emisiunii împrumutului; este deci un „agio" numit primă de conversiune. Cursul obligațiunii convertibile urmează evoluția generală a pieței obligațiunilor sau variațiile de curs ale acțiunii, în funcție de importanța primei de conversiune.

OBLIGAȚIUNE CU CUPON ZERO (engl. ZERO COUPON BOND; fr. OBLIGATION AVEC COUPON ZERO). Titlu de credit fără dobîndă, dar cu primă de rambursare. Prima, care reprezintă venitul încasat de deținător, este diferența dintre prețul de emisiune, foarte mic, și valoarea nominală, care se restituie la scadență. Conform formulei dobînzii compuse, venitul realizat de posesorul unei obligațiuni cu cupon zero în momentul rambursării echivalează

cu o anumită dobîndă anuală, capitalizată pe tot parcursul valabilității ei.

OBLIGAȚIUNE CU DOBÎNDĂ VARIABILĂ (engl. BOND WITH VARIABLE INTEREST; fr. OBLIGATION AVEC INTERET VARIABLE). Reprezintă un titlu de credit pe termen mediu (5-7 ani) a cărui dobîndă este revizuită periodic (la 3-6 luni) în funcție de nivelul dobînzii de bază, la care se adaugă o marjă, care este de fapt elementul negociabil.

OBLIGAȚIUNE EMISĂ PE BAZĂ DE VENIT (engl. ISSUED DEBENTURE BASED ON THE INCOME; fr. OBLIGATION EMIS CONFORMEMENT AUX REVENU). Obligațiune emisă de o companie aflată în procesul reorganizării economice. Aceasta permite emitentului să amîne achitarea dobînzilor datorate pînă în momentul în care compania obține profit. Dobînzile obligațiunilor pe bază de venit se acumulează. Dacă obligațiunile pe bază de venit ajung la maturitate înainte ca emitentul să-și poată achita împrumutul, atunci el intră în mod inevitabil în procedura de lichidare prin faliment.

OBLIGAȚIUNE EMISĂ PE BAZA ONOAREI ȘI A BONITĂȚII EMITENTULUI (OBLIGAȚIUNE NEGARANTATĂ) (engl. ISSUED DEBENTURE BASED ON THE HONOR AND ALLOWANCE OF THE ISSUING AUTHORITY; fr. OBLIGATION EMIS CONFORMEMENT A L'HONNEUR ET A LA CONFIANCE DE L'EMETTEUR). Obligațiune pentru a cărei emitere este suficientă simpla promisiune de plată a emitentului care se bucură de încredere deplină în cadrul industriei bancare.

OBLIGAȚIUNE EXTERNĂ (engl. EXTERNAL BOND; fr. OBLIGATION EXTERNE). Titlu de credit emis de un împrumutat care este de altă naționalitate decît a țării pe teritoriul căreia funcționează piața capitalului și unde se emit titlurile. Sînt de două tipuri: obligațiuni străine și obligațiuni internaționale (euroobligațiuni).

Venitul oferit de obligațiunea externă este în funcție de: dobîndă, prețul de ofertă și scadență.

OBLIGAȚIUNE IMOBILIARĂ (fr. OBLIGATION IMMOBILIERE). Obligațiune pentru care emitentul oferă bunuri imobiliare posedate, drept garanție a îndeplinirii contractului de împrumut. Ea poate fi:

- deschisă, al cărei colateral poate servi drept garanție și pentru alte împrumuturi sau tranzacții;
- închisă, al cărui colateral nu poate fi obiect de garanție pentru un alt împrumut sau tranzacție.

OBLIGAȚIUNE CU OPȚIUNE (fr. OBLIGATION AVEC OPTION). Este un titlu de credit însoțit de un certificat de opțiune care autorizează subscrierea de acțiuni sau de bonuri de participație ale aceleiași societăți, într-un termen determinat (termen de opțiune). Deținătorul de obligațiuni cu opțiune obține titlurile pe care are dreptul să le subscrie prin plata prețului de subscripție fixat și prin remiterea certificatului de opțiune. Fiecare subscriitor al unei obligațiuni cu opțiune contează pe urcarea cursului acțiunilor sau al bonurilor de participație pe care are dreptul să le subscrie, la un nivel superior celui al prețului de subscripție fixat, ceea ce, dacă se întîmplă, i-ar permite să vîndă cu beneficiu titlurile subscrise. Remunerarea obligațiunilor cu opțiune este net mai coborîtă decît cea a obligațiunilor ordinare.

OBLIGAȚIUNE CU PRIMĂ DIFERITĂ. Obligațiune a cărei dobîndă poate fi modificată după un număr de ani de la emisiune.

OBLIGAȚIUNE PERPETUĂ (engl. PERPETUAL BOND; fr. OBLIGATION PERPETUELLE). Este un titlu de credit ce se caracterizează prin aceea că nu are stabilită scadența finală. Emitentul nu-și asumă deci obligația de restituire a sumei primite. Cu toate acestea, ea s-a dovedit foarte atractivă deținătorilor. Apariția acestui tip

de obligațiune în practica financiară a făcut să dispară diferența netă dintre capitalul propriu și cel împrumutat de un agent economic oarecare.

OBLIGAȚIUNE PRECARĂ („MURDARĂ") (engl. PRECARIOUS BOND; fr. OBLIGATION PRECAIRE). Titlu de credit însoțit de dobînzi mai ridicate (cu 3-4%) decît cele ale bonurilor de tezaur, pentru a compensa riscul foarte mare pe care și-l asumă cei care subscriu și dețin asemenea titluri, avînd în vedere că emitenții sînt, de regulă, firme aflate în situații precare sau companii tinere, deci cu un standing financiar scăzut. Existența acestui tip de obligațiune permite accesul pe piețele internaționale de capital și a debitorilor cu o solvabilitate redusă.

OBLIGAȚIUNE CU WARRANT (engl. WARRANT BOND; fr. OBLIGATION AVEC WARRANT). Este un titlu de credit asemănător celui convertibil. Diferența esențială constă în faptul că, la obligațiunea convertibilă, dreptul de subscriere la acțiuni este inseparabil de obligațiune, în timp ce pentru obligațiunea cu warrant acest drept este reprezentat printr-un certificat de opțiune numit warrant care face parte din corpul obligațiunii. Certificatul acesta poate fi însă detașat de obligațiune și negociat separat. După detașarea warrantului, obligațiunea continuă să subziste, în timp ce la obligațiunile convertibile dreptul de creanță se stinge în momentul exercitării dreptului de conversiune.

OBLIGAȚIUNE YANKEE (engl. YANKEE BOND; fr. OBLIGATION „YANKEE"). Este o obligațiune emisă de solicitanții de împrumuturi în dolari din întreaga lume și este plasată pe piața americană.

OBLIGO. Datorie, obligație rezultată dintr-o poliță. Datoriile totale față de bancă rezultate din polițele neachitate sînt centralizate în registrele bancare.

OBSERVARE PRIN AUTOÎNREGISTRARE (engl. OBSERVATION BY SELF-ENUMERATION). Este o tehnică de lucru bazată pe înregistrarea efectuată de persoana cercetată pe formulare speciale primite de la observator.

OBSERVARE DIRECTĂ (engl. DIRECT OBSERVATION; fr. OBSERVATION DIRECTE). Tehnică de lucru bazată pe o înregistrare nemijlocită care se efectuează prin contactul direct al observatorului cu unitățile respective.

OBSERVARE INDIRECTĂ (engl. INDIRECT OBSERVATION; fr. OBSERVATION INDIRECTE). Tehnică de lucru bazată pe o înregistrare a datelor din surse care au consemnat anterior fenomenul într-un document.

OBSERVARE PARȚIALĂ (engl. PARTIAL OBSERVATION; fr. OBSERVATION PARTIELLE). Denumită și anchetă statistică, reprezintă înregistrarea unei părți, mai mari sau mai mici, din populația totală, după reguli bine definite. Cele mai frecvente observări parțiale sînt anchetele statistice sau sondajele statistice.

OBSERVARE STATISTICĂ (engl. STATISTICAL OBSERVATION; fr. OBSERVATION STATISTIQUE). Denumită și înregistrare statistică, ea reprezintă acțiunea de culegere a informațiilor referitoare la unitățile statistice și a caracteristicilor acestora, după criterii riguros definite.

OBSERVARE TOTALĂ (engl. OVERALL OBSERVATION; fr. OBSERVATION TOTALE, COMPLETE). Denumită și observare exhaustivă, reprezintă o tehnică de lucru bazată pe înregistrarea tuturor unităților, fără excepție, care constituie populația totală supusă cercetării.

OCUPARE DEPLINĂ (engl. FULL EMPLOYMENT; fr. EMPLOI ACCOMPLIE). Concept economic ce semnifică utili-

zarea completă a factorilor de producție și se referă atît la mîna de lucru, cît și la capital.

OCUPAREA FORȚEI DE MUNCĂ (engl. EMPLOYMENT LEVEL; fr. NIVEAU D'EMPLOI). Indicator economic care exprimă gradul de participare a populației apte de muncă la realizarea activităților dintr-o țară; ocuparea forței de muncă poate fi exprimată în două moduri:

- relativ, gradul de ocupare calculat ca raport între totalul populației apte de muncă, din care se scade numărul celor apți de muncă dar care nu lucrează, și totalul populației apte de muncă;
- absolut, reprezentînd numărul celor ce lucrează în orice activitate.

Diferența dintre totalul populației apte de muncă și cea efectiv ocupată definește numărul de șomeri dintr-o țară; raportul dintre numărul de șomeri și totalul populației apte de muncă exprimă nivelul relativ al acestei categorii de personal față de totalul populației apte de muncă.

OCUPAȚIE (engl. OCCUPATION; fr. OCCUPATION). Activitate aducătoare de venit pe care o persoană o exercită în mod obișnuit, într-una dintre ramurile economiei naționale.

OFERTĂ (engl. OFFER; fr. OFFRE). Propunere pe care o persoană o face altei persoane în vederea încheierii unui contract, și care dă expresie unei manifestări de voință ce prin natura și finalitatea sa își poate produce efectele specifice numai în măsura aducerii sale la cunoștința destinatarului. Oferta trebuie să îndeplinească următoarele trăsături: să fie fermă, să fie precisă și completă. Oferta se poate manifesta și sub forma unei propuneri adresată unor persoane nedeterminate. Dreptul uniform stabilește însă că o asemenea propunere se consideră doar ca invitație la ofertă, afară numai dacă ofertantul nu a indicat în mod clar contrariul.

La acestea mai trebuie adăugate acțiunile de reclamă și de publicitate (prin care se subliniază calitatea produsului, noutatea, sfera sa de utilitate) precum și alți factori care pot influența oferta. Oferta reprezintă nu numai prezența pe piață a producătorului, ci și modul în care participă la acoperirea cererii, la satisfacerea nevoilor sociale. Oferta se află într-o continuă adaptare prin modernizare, înnoire, extindere a sortimentelor și eliminare a unor produse sau servicii perimate moral.

OFERTA DE BANI (engl. TENDER). Reprezintă totalitatea resurselor bănești temporar disponibile, care se concentrează în bănci sau alte instituții publice (CEC, CAR etc.) și care pot fi puse la dispoziția diferitelor persoane sau unități economice, organizații sau instituții, în schimbul unei dobînzi prestabilite. Evoluția ofertei de capital bănesc depinde de nivelul acumulării și de sporirea rentabilității folosirii banilor pe piața internă și externă.

OFERTĂ COMERCIALĂ (engl. COMMERCIAL OFFER; fr. OFFRE COMMERCIAL). Documentul de răspuns al ofertanților la invitația de participare la o licitație; cuprinde: termenul de livrare (care se menționează separat pentru instalațiile complexe, pentru livrări de lucrări de proiectare și, respectiv, pentru livrări de echipamente, utilaje și materiale), prețul, termenul de plată, condițiile de livrare, valabilitatea ofertei etc.

OFERTĂ DE EXPORT (engl. EXPORT OFFER; fr. OFFRE D'EXPORTATION). Este o modalitate de promovare a produselor și serviciilor pe piața externă prin scrisori sau alte forme de comunicare adresate partenerilor externi doritori să le cumpere conform cererii lor directe sau publicate și în care se precizează condițiile de vînzare puse de vînzător.

OFERTĂ FERMĂ (engl. FIRM OFFER; fr. OFFRE FERME). Este o ofertă ce conține toate elementele unui contract - obiect, preț, termene de livrare etc., astfel încît, acceptarea întocmai de către beneficiar să aibă valoarea unui contract încheiat.

OFERTĂ DE MĂRFURI (engl. OFFER OF GOODS; fr. OFFRE DE MARCHANDISES). Reprezintă propunerea pentru încheierea unui contract intern sau a unei operațiuni de export care poate să pornească din inițiativa producătorului, exportatorului sau să fie un răspuns la o cerere de ofertă din partea importatorului.

OFERTĂ DE MUNCĂ (engl. OFFER OF WORK; fr. OFFRE DE TRAVAIL). Este o formă specială de ofertă, întîlnită pe piața muncii, care reprezintă volumul de muncă ce poate fi depus de populația unei țări într-o perioadă dată. Pe piața muncii, oferta se delimitează pe domenii, niveluri de pregătire, profiluri, specialități, meserii etc. Oferta are numeroase particularități care influențează asupra satisfacerii cererii de muncă.

OFERTĂ NECOMPETITIVĂ (engl. UN COMPETITIVE OFFER). Este un tip de ofertă, întîlnită pe piața bursieră, care constă în oferirea spre cumpărare a unei cantități specifice de bonuri de tezaur la prețuri medii, pentru toate titlurile, în ziua licitației. În mod uzual ofertele necompetitive sînt făcute de micii investitori care nu au suficientă experiență.

OFERTĂ PUBLICĂ DE CUMPĂRARE (engl. PUBLIC OFFER OF BUYING; fr. OFFRE PUBLIQUE D'ACHAT). Operațiune prin care o societate se oferă public să cumpere acțiunile altei societăți în scopul obținerii controlului asupra ei, la un curs superior celui la care societatea (care va fi cumpărată) este cotată la bursă.

OFERTĂ PUBLICĂ DE VÎNZARE (engl. PUBLIC OFFER OF SELLING; fr. OFFRE PUBLIQUE A VENDRE). Reprezintă oferirea spre vînzare a unor acțiuni sau a tuturor acțiunilor unei societăți comerciale către publicul larg - persoane fizice sau juridice române sau străine - la un preț predeterminat.

OFERTĂ REALĂ (engl. REAL OFFER; fr. OFFRE REEL). Reprezintă procedura prin care debitorul se eliberează de obligație atenționînd pe creditor să o accepte, depunînd bunul sau marfa care formează obiectul acțiunii, în locul indicat (de exemplu, dacă obiectul îl constituie o sumă de bani, aceasta se va depune într-o anumită bancă).

OFERTA TEHNICĂ (engl. TECHNICAL OFFER; fr. OFFRE TECHNIQUE). Este documentul de răspuns al ofertanților la invitația de participare la licitație și cuprinde date cu privire la aspectele tehnice menționate în caietul de sarcini, și anume: obiectul ofertei, experiența tehnică a vînzărilor, date tehnice ce au stat la baza elaborării ofertei, caracterizarea instalației oferite, elemente referitoare la know-how, la școlarizarea personalului cumpărătorului, lista echipamentelor, utilajelor și materialelor.

OFFSET. Termen prin care, în limbajul juridic englez, se desemnează o varietate a operațiunii în contrapartidă (compensație), practicată pe scară destul de largă în ultima vreme în raporturile juridice comerciale dintre firme. Se aseamănă cu tranzacțiile în contrapartidă, avînd însă o mare amploare, cu termene mai lungi de îndeplinire a obligațiilor de prelucrare a mărfurilor de contrapartidă. În majoritatea cazurilor, operațiunile de offset se inițiază și se practică în legătură cu programele de vînzări de materiale militare către unități guvernamentale, cum sînt ministerele apărării naționale din diferite țări. De regulă, tranzacțiile de acest gen sînt de valori ridicate, ele acoperind în mod uzual comerțul cu produsele industriei aviatice; producătorii de material aeronautic livrează produsele fabricate de ei în schimbul obținerii unor materiale, părți componente sau unor servicii ca, de exemplu, cele turistice.

OLIGARHIE FINANCIARĂ (engl. FINANCIAL OLIGARCHY; fr. OLIGARCHIE FINANCIERE). Grup restrîns de proprietari ai capitalului financiar, care domină întrea-

ga viață economică și politică. Oligarhia financiară are la bază gradul înalt de monopolizare al producției și capitalului. Se formează pe baza contopirii capitalului monopolist bancar cu capitalul monopolist industrial, în capitalul financiar, cu scopul obținerii profitului de monopol ridicat.

Dominația oligarhiei financiare se realizează pe calea „uniunii personale", sistemului participațiilor și deținerii pachetului de control al acțiunilor, fondării de societăți pe acțiuni, emisiunilor de titluri, împrumuturilor de stat etc. „Uniunea personală" constă în aceea că directorii băncilor și societăților de asigurare devin și membrii ai consiliilor de administrație ale societăților industriale, comerciale și agricole, iar directorii acestora din urmă devin conducători de bănci etc.; se ajunge astfel ca un număr redus de mari bancheri și industriași să dispună și să decidă asupra masei covîrșitoare a avuției sociale.

În strînsă legatură cu uniunea personală, dominația oligarhiei financiare se realizează și prin „sistemul de participații" și deținerea pachetului de control al acțiunilor, care constă în faptul că în cadrul unei uniuni monopoliste există o societate pe acțiuni principală - „societate mamă" - care posedă pachetul de control al acțiunilor unor alte societăți, și „societăți fiice" care, la rîndul lor, dispun de pachete de control al acțiunilor unor alte societăți etc. În felul acesta „societatea mamă" controlează cu un volum relativ redus de capital, activitatea unui capital de cîteva ori mai mare. Mărimea „pachetului de control" variază în funcție de gradul de difuziune al acțiunilor.

OLIGOPOL (engl. OLIGOPOL; fr. OLIGOPOLE). Formă de control a pieței care se apropie cel mai mult de realitatea majorității piețelor într-o economie structurată pe principiile economiei de piață. În acest caz, un număr controlabil de întreprinderi și-au împărțit între ele piața. Nici una din aceste întreprinderi nu domină piața, dar nu este nici total lipsită de putere. Ca atare, este necesar ca toți oligopoliștii să aibă permanent în vedere eventualele reacții ale concurenților lor și să le includă în strategia lor de prețuri.

Situația de oligopol este des prezentă în economiile contemporane și se poate explica prin existența unor motivații tehnice. Reducerea numărului producătorilor poate avea loc și datorită asocierilor pe baze financiare a întreprinderilor. Asemenea asocieri atenuează rigorile concurenței, dar același efect de atenuare se poate obține și prin diferențierea produselor. Apare „oligopolul pur", situație în care producătorii oferă același produs, și „oligopolul diferențiat", situație în care producătorii oferă produse din aceeași categorie, dar de tipuri diferite.

OLIGOPSON Situație care semnifică existența pe piață a mai multor producători ai unui produs, consumatorii produsului respectiv fiind în număr mai mic.

OMOGEN (engl. HOMOGENEOUS; fr. HOMOGENE). Ansamblu ale cărui elemente sînt de aceeași natură.

OMOGENITATE (engl. HOMOGENEITY; fr. HOMOGENEITE). Este o însușire a unui obiect, mulțimi, sau sistem de a avea aceleași proprietăți în toate punctele sale, în funcție de o caracteristică determinantă.

OMOGENITATE A PRODUSULUI (engl. PRODUCT HOMOGENEITY; fr. HOMOGENEITE DU PRODUIT). Reprezintă principiul de bază în clasificarea activităților din economia națională în raport direct cu natura și funcțiile pe care le îndeplinesc în sistemul diviziunii sociale a muncii. Prin aceasta se are în vedere o grupare univocă a tuturor activităților după genul acestora în categorii de clasificare cît mai omogen posibil.

ONORARIU (engl. FEE; fr. HONORAIRE). Termen bursier prin care se desemnează acea parte din adaosul de comercializare a emisiunii primare care este încasată de conducătorul sindicatului bancar.

ONORIFIC (engl. HONORARY; fr. HONORIFIQUE). Concept care vizează persoana care îndeplinește o funcție, fără a fi plătită.

OPEN-MARKET (fr. MARCHE OUVERTE).

1. Este un termen uzual ce desemnează acea piață de mărfuri (deschisă) la care au acces toți vînzătorii și cumpărătorii;

2. Este o tehnică de intervenție a Băncii Naționale asupra pieței monetare, folosită pentru cumpărarea-vînzarea de titluri prin banca de emisiune. Este o tehnică de intervenție eficientă, de cea mai mare utilitate practică și suplețe, în raport cu altele folosibile în același scop.

OPERAȚIE (engl. TRANSACTION; fr. OPERATION). Activitate prin care se urmărește atingerea unui anumit scop; aici se încadrează, de exemplu, tranzacția financiară sau comercială, înscrierea în registru a acesteia etc.

OPERAȚIE DE BURSĂ (engl. STOCK EXCHANGE; fr. OPERATION BOURSIERE). Operație care are la bază tranzacții de vînzare-cumpărare a hîrtiilor de valoare, la vedere și la termen (FORWARD).

OPERAȚIE CONTABILĂ (engl. ACCOUNTABLE OPERATION; fr. OPERATION COMPTABLE). Reprezintă actul de înregistrare în contabilitate a unui fenomen sau proces economic rezultat din obiectul de activitate al subiectului patrimonial. Este susținută de documente justificative care îndeplinesc condițiile legale de formă și conținut. Se exprimă în unități monetare și trebuie să respecte principiul dublei reprezentări în contabilitate.

OPERAȚIE ÎN CONTRAPARTIDĂ (engl. COUNTERPART TRANSACTION; fr. OPERATION EN CONTREPARTIE). Tranzacție comercială care presupune aranjamente ce au ca obiect schimbul reciproc de mărfuri.

OPERAȚIE DE REEXPORT (engl. REEXPORT TRANSACTION; fr. OPERATION DE REEXPORTATION). Este activitatea de cumpărare, prin import, de pe o anumită piață externă a unui produs sau a unei mărfuri în vederea revînzării pe o altă piață, în scopul obținerii unei diferențe între prețul de cumpărare și cel de revînzare, diferență destinată să acopere cheltuielile ocazionate de operațiile de reexport și să asigure un beneficiu pentru întreprinzător, sau în scopul promovării relațiilor comerciale cu alte țări. Acest tip de operații sînt practicate atît de către agenții de comercializare internațională (trader), în postură de reprezentanți ce acționează contra unui comision (obținut de obicei de la exportator), cît și de către firme pe cont propriu, ca reexportatori.

OPERAȚIE DE SWITCH (a manevra) (engl. SWITCH TRANSACTION; fr. OPERATION DE SWITCH). Operație comercială complexă prin care se realizează, în final, un schimb de valută convertibilă, pe valută clearing. După obiectul lor de activitate, aceste operații sînt:

- switch de valută, care sînt operații pur financiare;
- switch de marfă, în care se combină tranzacția financiară cu cea de vînzare-cumpărare.

În cazul unei operații switch de mărfuri, de exemplu, o țară cumpără mărfuri de pe piața liberă, pe care le plătește cu devize și le reexportă unei țări partenere, contra devize clearing. În urma efectuării acestei operații firma inițiatoare se alege cu un „agio" (diferența favorabilă de preț) datorită faptului că prețul plătit în valută convertibilă este, de regulă, mai mic decît prețul încasat în valută clearing prin reexport, deoarece valuta convertibilă are un curs mai bun.

OPERAȚIE DE COMPENSAȚIE (engl. COMPENSATION TRANSACTION; fr. OPERATION DE COMPENSATION). Reprezintă o operație de condiționare prin acorduri sau contracte a importului de export, astfel încît să se evite (sau să se limiteze) plățile în valută. Operațiile de com-

pensație au un caracter global, atunci cînd derivă dintr-un acord de clearing încheiat între două state, și parțial, atunci cînd se referă la un anumit contract sau la anumite contracte.

OPERAȚIE CU DREPT DE OPȚIUNE (engl. TRANSACTION WITH OPTION RIGHT; fr. OPERATION AVEC DROIT D'OPTION). Este o operațiune de bursă ce se bazează pe dreptul uneia din părțile implicate de a condiționa angajamentul luat, în sensul că la termenul scadent va avea posibilitatea de a alege între mai multe soluții pentru a-și diminua riscul. În cadrul operațiunilor de acest fel, distingem:

- operațiune cu primă - în care cumpărătorul la termen poate, la scadență, fie să execute contractul (respectiv să achiziționeze titlurile de valoare plătind prețul prevăzut) fie să renunțe, plătind o primă al cărei nivel se stabilește cu anticipație;
- operațiune dublă (operațiune cu primă de dublu) - în care, dacă la scadență cursul titlurilor a crescut cumpărătorul la termen a 200 de titluri are posibilitatea de a achiziționa suplimentar 400 de titluri la prețul inițial, plătind vînzătorului o primă.

OPERAȚIE PARALELĂ (engl. PARALLEL TRANSACTIONS; fr. OPERATIONS PARALLELES). Este o operație comercială ce are ca obiect schimbul de mărfuri și constă în legarea sau condiționarea unui import de mărfuri de un export concomitent, sau a unui export de un import, din care cauză se mai numește și operațiune conexată, conjugată sau de reciprocitate.

OPERAȚIE DE REPARTIZARE (engl. DISTRIBUTION OPERATION; fr. OPERATION DE REPARTITION). Este o operație prin care fiecare stat își repartizează veniturile și cheltuielile între verigile sistemului bugetar, în funcție de modul în care au fost delimitate atribuțiile între aparatul de stat central și cel local. De regulă veniturile cele mai importante și principalele categorii de cheltuieli fac obiectul bugetului central, iar cele de importanță locală sînt realizate și repartizate la nivelul bugetelor locale.

OPERAȚIE SWAP FINANCIARĂ (engl. FINANCIAL SWAP TRANSACTION; fr. OPERATION FINANCIERES SWAP). Este o operație de transfer a riscurilor financiare, avînd ca suport luarea / darea cu împrumut, care la rîndul ei se manifestă în trei variante: swap de dobînzi, swap de datorii, swap de indici.

OPERAȚIE SWAP DE DATORII (engl. DEBT SWAP TRANSACTION; fr. OPERATION SWAP DE DETTES). Reprezintă o tranzacție în care se schimbă fie o datorie externă contra altei datorii externe, diferențiate prin scadență, felul dobînzii, regimul de amortizare, durată etc., fie o datorie externă contra unor titluri de participație ale unei întreprinderi din țara debitoare, fie datorie externă contra unor măsuri de protejare a mediului etc.

OPERAȚIE SWAP DE DEVIZE (engl. SWAP TRANSACTION; fr. OPERATION SWAP DE DEVISES). Tranzacție, de regulă pe termen mediu, prin care două părți schimbă cantități date din două devize pe care le rambursează ulterior, prin modalități convenite, care se referă atît la plata dobînzilor, cît și la cea a capitalului.

OPERAȚIE TRIUNGHIULARĂ (engl. TRIANGULAR TRADE; fr. ECHANGE TRIANGULAIRE). Reprezintă o modalitate de comerț (de regulă în comerțul exterior), prin care marfa circulă între țara exportatoare și cea importatoare prin intermediul unei case de comerț dintr-o țară terță.

OPERAȚIE VALUTARĂ. Reprezintă ansamblul de operații efectuat de instituții de credit specializate și cuprinde acte și fapte care exprimă nașterea, modificarea sau stingerea unor obligații exprimate în valută. Operațiile sînt efectuate atît cu valutele existente pe piețele valutare, cît și pe bază de documente de încasări și plăți exprimate în valută (bancnote, cecuri, polițe, mandate

telegrafice etc.). Operațiile valutare pot cuprinde: vînzările și cumpărările de valută, acordarea de împrumuturi în valută, tranzitul de valută, obligațiuni, acțiuni, cupoane, titluri de valoare etc. dintr-o țară în alta.

Tot în această categorie intră și operațiile valutare necomerciale, ce desemnează încasările și plățile în valută care rezultă din relațiile cu străinătatea, altele decît cele comerciale, cum ar fi: pentru întreținerea reprezentanțelor diplomatice, consulare, a agențiilor, delegațiilor și misiunilor oficiale, unele cheltuieli privind turismul, drepturi de autor, succesiuni, chirii, onorarii, burse, ajutoare, pensii, donații, subvenții, prime de asigurare, despăgubiri de la societățile de asigurare, contribuții, impozite, taxe, plata transporturilor de persoane, cheltuieli cu participarea la tîrguri internaționale, cheltuieli de poștă și telefon, telegraf, radio, televiziune etc.

OPERAȚIE VALUTARĂ LA TERMEN CU PRIMĂ. Operație bursieră în care, ca și în cazul tranzacțiilor cu titluri de valoare, întîlnim posibilitatea reducerii riscului pierderilor prin introducerea clauzei potrivit căreia cumpărătorul va încheia tranzacția la un curs superior cursului zilei, cu dreptul de a plăti vînzătorului la scadență numai o primă în vederea înregistrării unui curs nefavorabil față de cel anticipat. Astfel, cumpărătorul va economisi sume însemnate din valuta sa cu care, în loc de a-și onora întreaga obligație la termen, va putea efectua alte tranzacții, la cursul zilei, favorabile pentru el. Operațiunile de acest gen pot fi cu primă „a la hausse" sau cu primă „a la baisse", după cum ne aflăm în fața unei cumpărări sau vînzări de valută.

OPERAȚII ASUPRA BUNURILOR ȘI SERVICIILOR (engl. GOODS AND SERVICES TRANSACTIONS; fr. OPERATIONS SUR BIENS ET EMPLOIS). Sînt operații luate în considerare de sistemul contabilității naționale, care descriu producția, schimbul și utilizarea bunurilor și serviciilor pe sectoare sau ramuri.

OPINIE (engl. OPINION; fr. OPINION). Este un punct de vedere (se admite posibilitatea unei erori), o apreciere, o preferință, o sugestie, în legătură cu cele mai variate fenomene, evenimente, procese, acțiuni, fapte concrete. Acestea se exprimă, de regulă, în funcție de interesele, atitudinile și aspirațiile factorului emitent. Opinia poate fi subiectivă sau obiectivă, colectivă sau separată.

OPORTUN (engl. OPPORTUNE; fr. OPPORTUN). Este o acțiune care se produce, se inițiază, se declanșează, se instituie, se realizează, se aprobă, se întîmplă, la momentul sau în locul potrivit, indicat, favorabil, propice; se asigură astfel utilitatea concretă, practică a rezultatelor.

OPTIM ECONOMIC (engl. ECONOMIC OPTIMUM; fr. OPTIMUM ECONOMIQUE). Este un criteriu sau o restricție într-un proces de analiză economică deliberativă efectuat într-un sistem, ce presupune mai multe criterii și restricții, în vederea alegerii acelei variante care asigură cea mai ridicată eficiență economică, care răspunde cel mai bine intereselor economice urmărite. Optimul economic înseamnă, în același timp, acea soluție, din cel puțin două posibile, care este cea mai bună, în sensul că permite cel mai bine atingerea funcției-scop urmărite. El reprezintă starea atinsă în dezvoltarea economico-socială a țării printr-o repartizare rațională pe sfere și ramuri de activitate, și o utilizare cu maximum de eficiență a resurselor naturale, umane și financiare, în condițiile echilibrului economic dinamic.

OPTIMIZARE (engl. OPTIMIZATION; fr. OPTIMISATION). Acțiune economică care asigură obținerea celei mai favorabile situații între efectul economic și efortul depus (profit maxim, cheltuieli minime). În cercetările operaționale, optimizarea este o tehnică de analiză care constă în a lua în considerare toate alternativele posibile pentru a rezolva o anumită problemă. Optimizarea pornește de la ipoteza că toate datele unei probleme sînt variabile; ca urmare, se impune

găsirea acelei combinații a elementelor care dau cea mai bună soluție. Optimizarea are aplicabilitate în numeroase domenii din interiorul oricărui agent economic: determinarea nivelului optim al stocurilor, al prețului de vînzare, fixarea bugetului de publicitate, numărul economic al personalului angajat etc.

OPȚIUNE (engl. OPTION; fr. OPTION).

1. Modalitate deliberată de selectare a unei decizii, căi de acțiune, forme de asigurare, modalități de plată, forme de aprovizionare, surse de furnizare, forme de transport, condiții franco, forme de prezentare a unui produs etc. din mai multe soluții posibile;

2. Operație de transfer a riscurilor, aranjament care dă posesorilor dreptul (fără a-i obliga) de a cumpăra sau a vinde o cantitate determinată de devize sau alte instrumente financiare, pînă la o anumită dată, numită de executare. Dacă aranjamentul prevede că opțiunea poate fi efectuată oricînd, ea se numește „opțiunea americană", iar cînd se prevede că opțiunea poate fi efectuată numai la scadența convenită este vorba de o „opțiune europeană". Opțiunea se bazează pe un contract încheiat între client și bancă. Acest contract dă dobînditorului (client) dreptul de a cumpăra (opțiune „call") sau de a vinde (opțiune „put") un număr determinat de acțiuni sau de bonuri de participație ale aceleași societăți, în timpul unei perioade fixate, prin intermediul plății unei prime de opțiune. Opțiunile sînt negociate la burse specializate. Opțiunea „put" (drept de a vinde titluri) convine celui care speculează „a la baisse" (pe coborîrea cursului), dar ea poate să servească și garantării unei poziții în urcare. Opțiunea „call" (dreptul de a cumpăra titluri) convine celui care speculează „a la hausse" (pe urcarea cursului), ea putînd servi la asigurarea unei poziții în coborîre.

ORDIN ALTERNATIV DE TRANZACȚIE (engl. TRANSACTION ALTERNATIVE ORDER; fr. ORDRE ALTERNATIVE DE TRANSACTION). Situație în care se găsește agentul de bursă de a fi liber să decidă asupra încheierii unei tranzacții între două situații de evoluție a pieței. Un astfel de ordin este exclusiv de cumpărare sau de vînzare.

ORDIN „CUMPĂRĂ LA PIAȚĂ" (engl. „BUY TO MARKET" ORDER; fr. ORDRE „ACHETEZ AUX MARCHE"). Reprezintă un ordin care autorizează agentul bursier să execute în contul clientului său o tranzacție de cumpărare, imediată, la cel mai bun preț al pieței. Ordinul asigură investitorul de dobîndirea cu certitudine a obiectului tranzacției.

ORDINE MONDIALĂ (engl. WORLD ORDER; fr. ORDRE MONDIALE). reprezintă condiția de existență și funcționare a sistemului unitar global al economiei mondiale, care este asigurată de legăturile de intercondiționare complexă și contradictorie dintre aceste subsisteme. Aceste relații de interconexiune, de interdependență dau conținut conceptului de ordine economică mondială. Ordinea mondială exprimă fizionomia, starea calitativă și modul specific de funcționare al economiei mondiale, în fiecare etapă istorică.

ORDIN DE PLATĂ (engl. PAYMENT ORDER; fr. ORDRE DE PAIEMENT). Titlu de credit emis de titularul unui cont bancar (ordonator) adresat băncii deținătoare a contului, prin care titularul cere băncii să plătească o sumă determinată în favoarea unui beneficiar. Ordinul de plată este revocabil și plata poate fi revocată, în orice moment, de către ordonator.

Ordinul de plată poate fi:

- letric, cînd plata are loc ca urmare a unei scrisori adresate băncii plătitoare;
- telegrafic, sau prin telex, atunci cînd plata se face pe baza unei telegrame sau telex, trimise băncii plătitoare.

Din punct de vedere al documentelor date de către beneficiar cu prilejul încasării sumei, ordinul poate fi:

- simplu, cînd banca achită contra unei simple chitanțe eliberate de beneficiarul plății;
- documentar, cînd se solicită beneficiarului setul de documente care atestă livrarea mărfii sau prestarea serviciilor.

ORDIN „STOP" LA CUMPĂRARE (engl. „STOP" ORDER AT BUYING; fr. ORDRE „STOP" A L'ACHAT). Decizie caracteristică pieței de capital, bazată pe mecanismul de stabilire a cotației unui titlu de valoare, în cadrul ședințelor zilnice de cotare. Acest mecanism este folosit de vînzătorii de titluri, care urmăresc nivelul cotațiilor bursiere, luînd decizia de ordin „stop" la cumpărare, în momentul cînd nivelul de preț al titlului de valoare corespunde intereselor sale, fiind convenabil, protejînd un profit și ferindu-l de o eventuală modificare nefavorabilă de curs. Se realizează la un preț al pieței situat deasupra prețului „stop".

ORDIN „STOP" LA VÎNZARE (engl. „STOP" ORDER AT SELLING; fr. ORDRE „STOP" A VENTE). Decizie caracteristică pieței de capital. Acest mecanism este pus în funcțiune de cumpărătorii de titluri, care estimează că tendința de creștere a pieței va permite revînzarea titlurilor la un nivel de preț superior. Speculatorul poate să emită ordinul de „stop" la vînzare în momentul în care consideră că și-a asigurat un profit satisfăcător punîndu-se, în același timp, la adăpost de o modificare nefavorabilă.

ORDIN DE TRANZACȚIE „LA PIAȚĂ" (engl. „TO MARKET" TRANSACTION ORDER; fr. ORDRE DE TRANSACTION „AUX MARCHE"). Reprezintă situația în care agentul bursier încheie imediat o tranzacție cu titluri financiare sau cu mărfuri, la cel mai bun preț posibil al pieței. Clientul cere doar executarea cu promptitudine a ordinului, fără a disputa prețul.

ORDIN DE TRANZACȚIE „STOP" (engl. „STOP" TRANSACTION ORDER; fr. ORDRE DE TRANSACTION „STOP"). Dispoziție de executare a unei tranzacții de mărfuri sau de titluri financiare la prețul pieței, dar numai după ce acest preț a atins valoarea specificată de client, numit și preț stop. Ordinul este dat zilnic sau pe o perioadă nedeterminată, pînă la șase luni, cînd trebuie reînnoit. Riscul este ca acest tip de ordin să fie declanșat de mișcările temporare ale prețului, deci să se execute la cîteva puncte, mai mici sau mai mari, decît prețul stop, datorită unor ordine plasate anterior.

ORDIN „VINDE LA PIAȚĂ" (engl. „SELL TO MARKET" ORDER; fr. ORDRE „VENDEZ AUX MARCHE"). Ordin care autorizează agentul bursier să vîndă un lot specificat de titluri financiare sau de mărfuri la cel mai bun preț posibil al pieței.

ORDONANȚĂ (engl. INJUNCTION; fr. ORDRE).

1. În contabilitatea publică: este un ordin dat de ordonator pentru efectuarea unei plăți;

2. Ca tehnică de ordonanțare: este o tehnică de organizare, planificare și regularizare a executării sarcinilor.

ORDONATOR DE CREDITE (engl. CREDIT RELEASE AUTHORITY; fr. ORDONNATEUR DE CREDIT).

1. Persoana fizică sau juridică din dispoziția și în contul căreia banca comercială efectuează o operațiune bancară (emitere a unui ordin de plată, deschiderea unui acreditiv etc.). În contabilitatea ordonatorului se efectuează înregistrări în baza extraselor de cont ale băncii, care reprezintă confirmarea executării operațiunii ordonanțate;

2. În finanțele publice, este o persoană împuternicită să îndeplinească o funcție de conducere în cazul unei instituții de stat, centrale sau locale, investită cu dreptul de a dispune de creditele bugetare aprobate prin planul de cheltuieli al instituției respective, precum și de a finanța instituțiile din subordine, în limita prevederilor bugetare. Ordonatorii de credite sînt de mai multe feluri, în funcție de instituțiile pe care le conduc, astfel:

ORDONATORI PRINCIPALI DE CREDITE (DE GRADUL I) (engl. MAIN CREDIT RELEASE AUTHORITY; fr. ORDONNATEUR PRINCIPAL DE CREDIT). Sînt miniștrii și conducătorii instituțiilor centrale de stat care depind de bugetul public, iar pe plan local conducătorii organelor administrației locale de stat care au bugete proprii de venituri și cheltuieli. Ordonatorii principali de credite primesc creditele bugetare direct de la Ministerul Finanțelor și respectiv, de la Administrațiile Financiare. Aceștia au dreptul să utilizeze eficient mijloacele bugetare pentru cheltuielile instituțiilor pe care le conduc, în limita prevederilor din planurile de venituri și cheltuieli, și să repartizeze credite bugetare pentru nevoile instituțiilor din subordine, adică ordonatorilor secundari și terțiari.

ORDONATORI SECUNDARI DE CREDITE (DE GRADUL II). (engl. SECONDARY CREDIT RELEASE AUTHORITY; fr. ORDONNATEUR SECONDAIRE DE CREDIT). Sînt conducătorii instituțiilor bugetare de stat cărora li se repartizează mijloacele bugetare necesare de către ordonatorii principali, atît pentru acoperirea cheltuielilor acestora, cît și pentru repartizarea creditelor ordonatorilor terțiari, aflați în subordine. Ordonatorii secundari de credite funcționează numai în cadrul bugetului public, avînd menirea să înlesnească finanțarea unor unități aflate pe întreg teritoriul țării. Pe această linie, se acordă calitatea de ordonatori secundari și conducătorilor de direcții, inspectorate sau servicii județene.

ORDONATORI TERȚIARI DE CREDITE (DE GRADUL III) (engl. TERTIARY CREDIT RELEASE AUTHORITY; fr. ORDONNATEUR TERTIAIRE DE CREDIT). Sînt conducătorii instituțiilor bugetare împuterniciți de ordonatorii principali sau secundari cu folosirea mijloacelor bugetare pentru nevoile proprii ale unităților pe care le conduc, cu respectarea prevederilor bugetului de venituri și cheltuieli aprobat.

ORGANIGRAMĂ (engl. ORGANIZATION CHART; fr. ORGANIGRAMME). Reprezentare grafică a structurii organizatorice a unei unități economice, care permite evidențierea într-o formă expresivă a componentelor specifice și a legăturilor dintre acestea. Este un instrument de informare și analiză. Organigrama reflectă concepția de organizare aplicată la o anumită întreprindere și, în consecință, nivelele ierarhice existente. Organigrama, ca expresie sintetică și sugestivă în formă grafică a piramidei organizatorice structurale a unei unități economice, depinde de: mărimea unității economice, dispersia teritorială a subunităților componente, tipul de producție, sistemul informațional practicat, profilul de activitate.

ORGANIZARE (engl. ORGANIZATION; fr. ORGANISATION). Este o componentă de bază a managementului prin care se realizează descompunerea unui fenomen, proces, obiect, în elementele sale cele mai simple și analizarea acestora, în scopul recompunerii lor cu un efect de sinteză ameliorat.

Dacă ne referim la o firmă, organizarea acesteia constă în descompunerea ei în elemente componente (obiecte ale muncii, mijloace de muncă, forța de muncă etc.), analizarea acestora în scopul recompunerii lor după anumite criterii tehnice, economice și de personal, în vederea realizării în condiții de eficiență sporită a obiectivelor stabilite.

ORGANIZARE PROCESUALĂ (engl. PROCESUAL ORGANIZATION). Este un subsistem al conceptului de organizare ce constă în descompunerea proceselor de muncă fizică și intelectuală, în elemente componente (operații, timpi, mișcări etc.), analizarea acestora în scopul regrupării lor în funcție de nivelul obiectivelor la realizarea cărora participă, de omogenitatea și / sau complementaritatea lor, de nivelul de pregătire și natura pregătirii personalului care le realizează, precum și de specificul metodelor, tehnicilor și instrumentelor folosite, în vederea desfășurării lor și realizării obiectivelor cu un plus de eficiență.

ORGANIZAȚIA PENTRU COOPERARE ȘI DEZVOLTARE ECONOMICĂ (OCDE) (engl. ECONOMIC COOPERATION AND DEVELOPMENT ORGANIZATION; fr. ORGANISATION POUR COOPERATION DE DEVELOPPEMENT ECONOMIQUE). Organizație înființată în anul 1961, cu sediul la Paris, organele OCDE fiind: Consiliul, Comitetul Executiv și Secretariatul administrativ. Activitatea se desfășoară în cadrul comitetelor pe domenii economice și sociale cum sînt: politică economică, industrie, politică energetică și nucleară, comerț, precum și în comitete specifice pentru relații economice și financiare internaționale, pentru probleme agrare, știință și învățămînt. Anual OCDE procedează la examinarea situației economice a țărilor membre, elaborînd studii care se publică după aprobarea lor de către țările respective. Obiectivele organizației sînt:

- să încurajeze și să coordoneze politicile economice ale țărilor membre;
- să contribuie la expansiunea țărilor în curs de dezvoltare, chiar dacă sînt sau nu membre;
- să faciliteze dezvoltarea comerțului și să reglementeze problemele comerciale.

ORGANIZAȚIA NAȚIUNILOR UNITE PENTRU DEZVOLTARE INDUSTRIALĂ (ONUDI) (engl. UNITED NATIONS ORGANIZATION FOR INDUSTRIAL DEVELOPMENT; fr. ORGANISATION DES NATIONS UNIES POUR DEVELOPPEMENT INDUSTRIEL). Organizație creată în anul 1966, cu sediul la Viena. Obiectivul său este promovarea și accelerarea procesului de industrializare în țările în curs de dezvoltare, precum și coordonarea tuturor activităților din domeniul dezvoltării industriale, efectuate de organele ONU. De asemenea, ONUDI desfășoară activități de asistență tehnică pentru sprijinirea dezvoltării industriale a țărilor în curs de dezvoltare, finanțate din fondurile sale și ale PNUD.

ORGANIZAȚIA PATRONALĂ (engl. EMPLOYER'S ORGANIZATION; fr. ORGANISATION PATRONALE). Este o instituție organizată ca o replică la formele de asociere ale angajaților și reprezintă un fel de sindicat al patronilor. Forma sub care apare această reunire a întreprinzătorilor este asociația patronală, al cărei obiectiv principal este rezolvarea problemelor legate de relațiile de muncă.

ORGANIZAȚIA ȚĂRILOR EXPORTATOARE DE PETROL (OPEC) Organizație interguvernamentală creată în anul 1960 de către unele țări în curs de dezvoltare, exportatoare de petrol, ce urmărește unificarea politicilor petroliere ale țărilor membre stabilind totodată și căile de apărare a intereselor individuale sau colective ale acestora. Hotărîrile luate de OPEC vizează:

- creșterea veniturilor obținute prin exploatarea și comercializarea țițeiului, prin majorări ale prețului afișat al acestuia, a redevențelor și a impozitelor cuvenite statelor exportatoare de petrol etc.;
- preluarea de către statele membre a controlului asupra propriilor resurse și valorificarea lor, în interes național prin naționalizări, prin acțiuni de înlăturare treptată a sistemului de concesiuni acordate companiilor petroliere, prin introducerea prețului unic etc. Țările fondatoare ale OPEC sînt: Arabia Saudită, Kuweit, Irak, Iran și Venezuela. La acestea s-au alăturat ulterior: Indonezia, Libia, Algeria, Quatar, Emiratele Arabe Unite, Nigeria, Ecuador, Gabon. Țările membre ale OPEC dețin împreună 74 % din rezervele de petrol ale lumii. Structura organizatorică a OPEC cuprinde:
- Conferința OPEC, care se întrunește de două ori pe an, cu participarea tuturor reprezentanților țărilor membre; principiul ce guvernează procesul ei decizional este acela al adoptării hotărîrilor cu unanimitate de voturi;
- Comitetul de direcție, condus de un președinte numit de Conferința OPEC; acest organ se reunește, de asemenea, de două ori pe an;
- Secretariatul, care este organul permanent al OPEC; conducerea sa revine unui secretar general numit de Conferință, dintre

reprezentanții țărilor membre (respectîndu-se o anumită ordine prestabilită). OPEC are sediul la Viena.

ORGANIZAȚIE DE CONSULTANȚĂ (engl. CONSULTING ORGANIZATION). Este o organizație specializată în furnizarea de servicii de management pentru conducători. Prin serviciile sale complexe, aceste organizații aduc o contribuție însemnată la creșterea calității actului de conducere. Prin structura personalului angajat în firme de consultanță, de diverse profesii și de un înalt nivel de pregătire și specializare, consultanții contribuie la creșterea funcționalității și eficacității proceselor economice din unități productive, prin punerea la dispoziția acestora a unor metode și tehnici verificate anterior și prin know-how-ul pe care îl posedă. Obiectul activității organizației de consulting constă, în principal, în realizarea de studii și proiecte, la solicitarea beneficiarului.

ORGANIZAȚIE DE ENGINEERING (engl. ENGINEERING ORGANIZATION; fr. ORGANISATION D' ENGINEERING). Este o agenție avînd ca obiect de activitate prestarea unui ansamblu de operații care urmăresc realizarea de investiții, în condiții de eficiență maximă, prestații de engineering. În țările dezvoltate organizația de engineering îmbracă forma societăților comerciale de engineering cu personal specializat de înaltă calificare. În funcție de obiectul lor specific, organizațiile de engineering se clasifică astfel:

- organizații de proiectare și construcții, care funcționează pe ramuri distincte de producție și efectuează studii, întocmesc proiecte de execuție, supraveghează lucrările de construcții-montaj, și orice alte operații necesare pentru realizarea unei lucrări „la cheie";
- organizații specializate în conducerea activității întreprinderilor, care execută prestații referitoare la probleme generale ale conducerii, producției, desfacerii produselor etc.;
- organizații de cercetare, care sînt concentrate în direcția elaborării de noi procedee tehnologice sau de produse și materiale, precum și pe linia introducerii lor în producție sau în circuitul comercial.

ORIENTARE CĂTRE PIAȚĂ (engl. MARKET ORIENTATION; fr. ORIENTATION VERS LE MARCHE). Reprezintă o necesitate în atitudinea unei societăți care trebuie să producă numai ce crede că se poate vinde sau pentru care există contracte ferme.

ORIENTARE CĂTRE PRODUS (engl. PRODUCT ORIENTATION; fr. ORIENTATION VERS PRODUIT). Atitudine a unei companii care se situează în opoziție cu orientarea către piață, și care consideră că produsul trebuie mai întîi fabricat și apoi urmează încercarea de a convinge clienții să-l cumpere.

ORIZONT ECONOMIC (engl. ECONOMIC HORIZON; fr. HORIZON ECONOMIQUE). Perioadă de timp pentru care se elaborează o previziune a evoluției fenomenelor economice. Este considerat un element fundamental, definitoriu, pentru aproximarea gradului de certitudine în apariția (înregistrarea) evenimentului previzionat. Orizontul de timp poate fi definit sau indefinit, limitat sau nelimitat. Orizontul de timp limitat poate fi scurt (mai mic de 1 an), mediu (1-5 ani) pentru care se elaborează planurile curente și de perspectivă, precum și lung și foarte lung (10-15 ani și peste) pentru care se elaborează prognoze și ipoteze. Stabilirea concretă a orizontului de timp, pe baza criteriilor alese și a factorilor determinanți are importanță deosebită pentru obținerea unor rezultate corecte în cercetarea, dimensionarea, aprecierea și interpretarea diferitelor categorii de procese economice.

OSCILAȚIE (engl. OSCILLATION; fr. OSCILLATION). Indicator statistic ce reprezintă variația periodică, în timp, a valorilor unei mărimi, care caracterizează un fenomen economic (vînzări de produse, cererea

pentru consum, cheltuielile antrenate de aprovizionarea dinamică în loturi diferite etc.).

OUTRIGHT. Termen utilizat, de regulă, pentru denumirea operației ce constă în stabilirea condițiilor cumpărării sau vînzării de valută, inclusiv stabilirea cursului valutar, urmînd ca tranzacția propriu-zisă să se producă la o dată ulterior convenită.

OUTSIDER. Concept care exprimă nesansa de a nu cîștiga. Situația este specifică agenților care nu fac parte din uniunile monopoliste existente într-o ramură economică, dar care, prin obiectul de activitate pe care îl desfășoară devin concurenții acestora. Deoarece în general superioritatea este de partea monopolurilor, acestea, prin acțiuni concertate reușesc să-i ruineze pe outsideri sau să-i amenințe cu ruinarea. Scopul acestor acțiuni este de a-i determina pe agenții aflați în poziție de outsider să se alăture monopolurilor. În același timp, în anumite condiții, concurența duce la apariția de noi outsideri.

P

PACHET DE ACȚIUNI (engl. SHARES PARCEL; fr. PAQUET DES ACTIONS). Expresie prin care se desemnează numărul total al acțiunilor deținute de un acționar din capitalul unei societăți pe acțiuni. În funcție de mărimea acestui pachet, acționarul respectiv are sau nu controlul efectiv al activității acelei societăți comerciale. Un astfel de control poate fi asigurat în cazul în care pachetul de acțiuni deținut de un acționar reprezintă 30-40% din valoarea totală a capitalului social; împrejurarea se explică prin aceea că o mare parte din acțiuni este, de regulă, deținută de persoane dispersate, care nu participă la adunările generale ale acționarilor, iar în cazul că ar participa la acele adunări nu ar fi totuși în măsură să influențeze procesul decizional privind orientarea de viitor a societății datorită numărului mic de acțiuni deținut de fiecare în parte.

PANEL (engl. PANEL; fr. PANEL). Indicator statistic ce reprezintă un eșantion cu caracter stabil (eșantion fix), utilizat pentru evoluția unei caracteristici studiate în timp (rămîne nemodificat de-a lungul unor anchete succesive).

PANICA DE BURSĂ (engl. PANIC OF STOCK EXCHANGE; fr. PANIQUE DE BOURSE). Perioada cea mai acută a unei crize de bursă, caracterizată prin scăderea considerabilă, bruscă, a cursului hîrtiilor de valoare și în cadrul acesteia, a acțiunilor.

PARADOX STATISTIC (engl. STATISTICAL PARADOX; fr. PARADOXE STATISTIQUE). Indicele (mediu) de grup obținut din indicii individuali, care iese în afara valorilor indicilor individuali ca urmare a modificării ponderii diferitelor subgrupe, în totalul populației studiate (conform teoriei, media este cuprinsă între cea mai mică valoare și cea mai mare din șirul valorilor care au stat la baza calculului).

PARAMETRU STATISTIC (engl. STATISTICAL PARAMETER; fr. PARAMETRE STATISTIQUE). Mărime care exprimă o valoare reprezentativă dedusă dintr-o operație numerică aplicată la o repartiție statistică. Parametrii statistici pot fi:

- de nivel: medie, mediană, modul;
- de dispersie: varianță, abatere medie pătratică, coeficient de variație;
- de asimetrie: coeficienți.

PARITATE (engl. PARITY; fr. PARITE)

1. Termen care desemnează o egalitate valorică, un echivalent în valoare. Ea poate fi:

- monetară și reprezintă raportul în greutate dintre cantitatea de metal pur, de același fel (aur, argint), conținut intrinsec în unitățile monetare a două țări;

- valutară și reprezintă raportul dintre diferite valute pe baza conținutului lor în aur stabilit prin lege.

2. La bursă, reprezintă cursul calculat pentru un titlu străin, pe baza schimbului oficial și a cotației la bursa din țara de origine.

PARTE SOCIALĂ (engl. SOCIAL PART; fr. PART SOCIALE). Aportul unei persoane fizice sau juridice sub formă bănească sau materială la formarea patrimoniului unei societăți comerciale cu răspundere limitată și / sau al unei asociații sau cooperative. Partea socială este atestată prin emiterea de către administratorii societății a unor certificate speciale. Se repartizează membrilor asociați în raport cu aportul de participare la capitalul social care poate fi constituit din vărsăminte în numerar sau într-o anumită proporție (pînă la 60% potrivit legislației din România) din bunuri care se integrează, în deplină proprietate, în patrimoniul social. În contabilitatea societății, relațiile cu membrii asociați privind aportul de capital sînt reflectate într-un cont de activ (decontări cu asociații privind capitalul) din clasa conturilor de terți. În debitul contului se înregistrează capitalul social subscris, iar în credit capitalul social vărsat (constituit) efectiv. Soldul debitor exprimă partea de aport la capitalul subscris și nevărsat (neconstituită).

Spre deosebire de acțiune, partea socială nu este negociabilă, ea poate fi transmisă numai în condițiile în care toți asociații sau majoritatea lor sînt de acord, sau în caz de succesiune. Posesorii părților sociale au dreptul la încasarea unei părți din profitul unității respective.

PARTENER (engl. PARTNER; fr. PARTENAIRE). Termenul prin care în limbajul juridic englez se desemnează persoanele care se asociază în scopul îndeplinirii unor acte de comerț. Asemenea persoane pot avea un rol activ în cadrul societății comerciale constituite, în sensul că ei conduc activ societatea respectivă sau un rol inactiv (pasiv), caz în care participarea lor se rezumă la contribuția cu capital, fără o implicare în activitatea de conducere.

PARTENERIAT (engl. PARTNERSHIP; fr. SOCIETE DE PERSONNE). Formă de asociere a unor persoane, în vederea exercitării unor acte de comerț, care au rol diferit în cadrul respectivei asociații.

PARTICIPARE LA PROFIT (engl. PROFIT SHARING; fr. PARTICIPATION AUX BENEFICES). Operația de împărțire a veniturilor nete, după deducerea prelevărilor legale ale fondurilor de rezervă, către deținătorii de acțiuni sau de părți sociale.

PARTICIPARE PE PIAȚĂ (engl. MARKET SHARE; fr. PARTICIPATION SUR LE MARCHE). Indicator care exprimă porțiunea sau partea din totalul vînzărilor tuturor mărcilor sau produselor aflate în competiție, pe aceeași piață, care este cucerită de o anumită marcă sau produs.

PARTICIPAȚIE (engl. INVESTMENT STOCKS; fr. PARTICIPATION).

1. Drept bazat pe o formă de relație recunoscută printr-un titlu legal reprezentînd o parte din capitalul unei societăți comerciale pe acțiuni, care se constituie ca grup industrial ori financiar sau cu o altă structură, a cărei activitate este generatoare de profit. Titlul de participare este un înscris care consacră pentru deținător dreptul de participație (acțiune). Calitatea de participant o poate avea orice persoană fizică (întreprinzător individual) sau juridică (societate comercială cu capital de stat, mixt sau privat, român sau străin) în condițiile legii;

2. Contract de asociație între două sau mai multe persoane care se înțeleg să pună în comun fie numai muncă, fie muncă și capital, fie numai capital, într-o anumită afacere a cărui durată este în funcție de durata obiectului participației.

PARTICIPAȚIE BANCARĂ (engl. BANKING PARTICIPATION; fr. PARTICIPATION BANCAIRE). Operație financiară

prin care o bancă mare contribuie prin subscriere de capital la crearea sau dezvoltarea altei unități bancare.

PASIV (engl. LIABILITIES; fr. PASSIF). Acea parte a bilanțului care indică, în etalon monetar, originea fondurilor puse la dispoziția agentului economic pentru asigurarea finanțării activității sale. În pasivul bilanțului distingem: capitalul social, rezervele, rezultatele nete ale activității (profitul), rezervele pentru risc și încercări, datoriile și conturile de regularizare.

PASIVE DE CAPITAL (engl. LIABILITIES OF CAPITAL; fr. CAPITAL PASSIF). Forme de capital constituite din capitalurile investite în propriile activități ale firmei, precum și din creditele primite.

PASIVE STABILE (engl. STABLE LIABILITIES; fr. PASSIFS STABLES). Volumul minim al sumelor datorate terților de către un agent, sume care se găsesc permanent în unitate, ca urmare a faptului că nu au ajuns la termenul de plată. Ele sînt asimilate surselor proprii ale acestuia.

PATRIMONIU (engl. PATRIMONY; fr. PATRIMOINE). Totalitatea bunurilor (corporale și necorporale), a drepturilor și obligațiilor privind modul de posesiune și de folosire a acestora, care caracterizează situația unei entități patrimoniale, la un moment dat. În acest sens, sînt avute în vedere numai acele elemente patrimoniale (forme particulare de bunuri, drepturi și obligații patrimoniale) care pot fi exprimate în bani, deci care au valoare pecuniară. Totdeauna patrimoniul este atașat unei persoane fizice (care desfășoară acte de comerț) sau juridice numită titular de patrimoniu. Din punct de vedere contabil elementele definitorii ale patrimoniului (bunuri pe de o parte, drepturi și obligații pe de altă parte) sînt exprimate ca o egalitate, în echilibru. În contabilitate, patrimoniul este evidențiat folosindu-se dubla reprezentare, ca metodă specifică contabilității. Forma cea mai sintetică de reprezentare rațională a patrimoniului o constituie bilanțul contabil care înfățișează într-o formă grupată în activ mijloacele și drepturile de creanță, iar în pasiv sursele de formare a activului, inclusiv obligațiile și profitul.

PATRON (engl. BOSS; fr. PATRON). desemnează persoana care reprezintă un proprietar de stabiliment, exploatare, întreprindere și care folosește munca salariată.

PATRONAT (engl. BOSS; fr. PATRON).

1. Relație de subordonare a unor persoane fizice sau juridice, precum și a unor acțiuni social-culturale față de anumite fundații, așezăminte, comitete sau persoane fizice (cu sens de patronare).

2. Desemnează totalitatea patronilor existenți într-o țară sau ramură economică, grupați după anumite convenții.

PAY-BACK. Metodă relativ simplă de calcul a rentabilității unei investiții, care constă în compararea costurilor cu rezultatele viitoare la care se așteaptă agentul economic. Anul returnării (pay-back) este acela în care rezultatele cumulate acoperă cheltuielile inițiale. În acest mod este ușor să se determine investiția cu cea mai rapidă rentabilitate (din mai multe variante). Această metodă nu ține cont de importanța rezultatelor ulterioare momentului de returnare.

PENETRAREA PIEȚEI (engl. MARKET PENETRATION; fr. PENETRATION DU MARCHE).

1. Procesul prin care se intră pe o piață cu o marcă sau produs nou. Penetrarea pieței poate fi obținută oferind marca sau produsul la un preț, inițial scăzut, pentru familiarizarea publicului cu denumirea și calitățile produsului;

2. Indicator în mărime relativă care măsoară gradul de penetrare a unei piețe; se exprimă ca raport între proprietarii mărcii sau produsului și numărul total al potențialilor proprietari, exprimat sub formă procentuală.

PENETRAȚIE ECONOMICĂ (engl. ECONOMY PENETRATION; fr. PENETRATION ECONOMIQUE). Proces de pătrundere a capitalurilor pe terțe piețe, pe diverse căi: investiții, împrumuturi, vînzare de produse, furnizare de energie, vînzare de invenții și inovații tehnice, etc.

PERFORMANȚĂ ECONOMICĂ (engl. ECONOMIC PERFORMANCE; fr. PERFORMANCE ECONOMIQUE). Categorie economică prin care se apreciază calitatea activității economice desfășurate de către agenții economici cu ajutorul unor indicatori dintre care se pot exemplifica: cifra de afaceri, rentabilitatea capitalului, productivitatea muncii, profitul brut și net, rata anuală de înnoire a capitalului fix, eficiența utilizării fondurilor fixe etc.

PERIOADĂ DE BAZĂ (engl. BASIS PERIOD; fr. PERIODE DE BASE). Intervalul de timp care se ia ca bază de comparație pentru caracterizarea dinamicii fenomenelor și proceselor economice. Elementele perioadei curente trebuie să fie comparabile cu cele ale perioadei de bază.

PERIOADĂ BUGETARĂ (engl. PERIOD OF BUDGET; fr. DELAI DE BUDGET). Durata de timp pentru care se elaborează, se aprobă și se execută bugetul de stat. Acesta poate să se întindă pe o perioadă mai mare de un an și deci să nu corespundă cu anul bugetar.

PERIOADĂ CURENTĂ (engl. CURRENT PERIOD; fr. DELAI USUELLE). Interval de timp în care acțiunile economice proiectate se derulează, iar indicatorii specifici de realizare a lor se raportează la perioade precedente, pentru a se caracteriza evoluția în timp (se mai numește perioadă actuală, prezentă).

PERIOADĂ DE CURIER (engl. PERIOD OF MESSENGER; fr. PERIODE DE MESSAGER). expresie prin care se desemnează intervalul de timp necesar pentru ca documentele comerciale (de plată) să ajungă la banca plătitoare.

PERIOADĂ DE GRAȚIE (engl. PERIOD (DAYS) OF GRACE; fr. DELAI DE GRACE). Interval de timp convenit de părți între momentul utilizării creditului obținut și cel în care capitalul împrumutat pe termen lung începe să fie rambursat (în general, 5 ani).

PERIOADĂ DE IMPUNERE. Perioada de timp pentru care se determină un venit impozabil și se calculează impozitul aferent; perioada de impunere este gradată în funcție de tipurile de impozit.

PERIOADĂ DE ÎNREGISTRARE (engl. REGISTRATION PERIOD; fr. PERIODE DE REFERENCE). Intervalul de timp în care se efectuează înregistrarea unui fenomen sau proces social economic.

PERIOADĂ DE PREAVIZ (engl. PERIOD OF NOTICE; fr. PERIODE DE PREAVIS). Intervalul de la înmînarea preavizului privind încetarea contractului de muncă pînă la intrarea sa legală în vigoare.

PERIOADĂ DE PROBĂ. Intervalul de timp referitor la calificarea la locul de muncă sau la testarea unui nou angajat.

PERSOANĂ JURIDICĂ (engl. JURIDICAL PERSON; fr. PERSONNE JURIDIQUE). Organizație de persoane sau de capital, înființată pe cale juridică și care funcționează într-un cadru legislativ determinat.

PETRODOLARI (engl. PETRODOLLARS; fr. PETRODOLLARS). Valute exprimate în dolari, existente la dispoziția țărilor producătoare și exportatoare de petrol, care depășesc cerințele proprii ale exportatorilor și se depun la băncile comerciale în conturi de depozit.

PIAȚA ACȚIUNILOR (engl. SHARE'S MARKET; fr. MARCHE D'ACTIONS). Este

o piață unde se vînd și se cumpără hîrtii de valoare, prețurile fiind controlate prin mecanismul cererii și al ofertei. Este reprezentată de Bursa de Valori prin intermediul căreia se negociază hîrtii de valoare sau titluri de credit pe termen lung și unde agenții își procură o parte importantă din mijloacele financiare. Funcția de bază a acestei burse este de a permite companiilor publice, guvernelor și autorităților locale să obțină capital prin vînzarea hîrtiilor de valoare către investitori. Funcția secundară a acestor piețe este de a permite investitorilor să vîndă aceste hîrtii de valoare altora, furnizînd lichidități și reducînd riscurile legate de investiții.

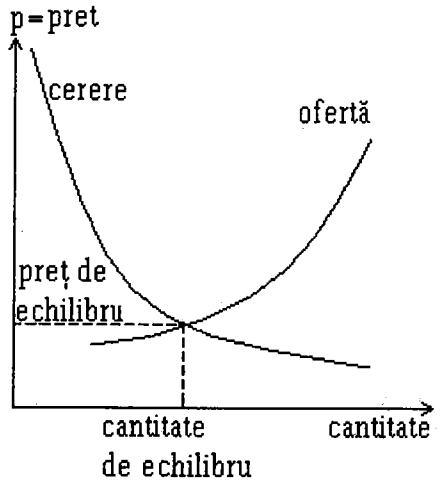
Paralel cu formarea și extinderea pieței acțiunilor exprimate în moneda națională, prin intermediul căreia sînt atrase capitaluri financiare interne în scopul constituirii și majorării capitalului social al societăților emitente, s-a cristalizat și dezvoltat și o piață internațională a acțiunilor prin participarea cu active financiare în valută a unor agenți economici la capitalul social al unor agenți economici din alte țări, în calitate de acționari. În cadrul acestei piețe se efectuează și euroemisiuni de acțiuni.

PIAȚA AURULUI (engl. GOLD MARKET). Este un concept prin care se desemnează piața pe care se derulează tranzacțiile avînd ca obiect vînzarea-cumpărarea de aur-marfă și de aur monetizat. Prețul se stabilește în raport cu variația cererii și a ofertei, fiecare reprezentant înfățișînd cererile și ofertele primite de firma sa și în baza lor propunînd un preț. Prețul stabilit pe piața aurului este astfel rezultatul confruntării concurențiale a prețurilor propuse de participanții la reuniune.

PIAȚA DE CAPITAL (engl. CAPITAL MARKET; fr. MARCHE DES CAPITAUX). Este o piață specializată în efectuarea de tranzacții cu active financiare (acțiuni, obligațiuni, titluri de credit etc.) scadente pe termene medii și lungi. Prin intermediul lor capitalurile disponibile sînt dirijate către agenții economici naționali sau de pe piețele altor țări, unde nevoile de capital depășesc posibilitățile financiare interne de acoperire sau autoritățile monetare impun anumite restricții privind accesul la resursele financiare interne.

PIAȚA CAPITALULUI INTERNAȚIONAL (engl. INTERNATIONAL CAPITAL MARKET; fr. MARCHE INTERNATIONAL DU CAPITAL). Este o parte a pieței mondiale pe care se derulează relațiile de credit dintre instituțiile financiar-bancare, firmele comerciale, industriale și persoanele fizice care participă la schimburile economice, științifice și de altă natură cu caracter internațional.

PIAȚĂ (engl. MARKET; fr. MARCHE). Locul teoretic de întîlnire și de confruntare al ofertei și cererii. Această confruntare duce la fixarea prețurilor mărfurilor și a volumului schimburilor. Reprezentarea clasică a pieței și a legii cererii și ofertei este dată de graficul:



Formele de piață întîlnite sînt prezentate în tabelul următor:

ofertă / cerere	mai mulți vînzători	mai puțini vînzători	un singur vînzător
mai mulți cumpărători	concurența perfectă	oligopol	monopol
mai puțini cumpărători	oligopson	oligopol bilateral	monopol condiționat
un singur cumpărător	monopson	monopson condiționat	monopol lateral

PIAȚĂ CAPTIVĂ (engl. CAPTIVE MARKET; FR. MARCHE CAPTIF). Situația care apare atunci cînd un grup de cumpărători sînt obligați să cumpere un anumit produs, ca rezultat al unei circumstanțe speciale, cum ar fi absența unui furnizor alternativ pentru acel produs.

PIAȚĂ CU CONCURENȚĂ DE MONOPOL (engl. MARKET WITH MONOPOL COMPETITION; fr. MARCHE AVEC COMPETITION DE MONOPOLE). Este acel tip de piață care se caracterizează prin:

- existența unui singur producător-ofertant (monopol) sau a unui singur cumpărător (monopson);
- controlul asupra întregii producții (oferte) a unei mărfi;
- imposibilitatea pătrunderii de noi agenți economici în industrie sau pe piața monopolizată;
- înlocuirea concurenței directe cu concurența indirectă între monopol și alte firme din alte industrii sau de pe alte piețe.

PIAȚĂ CU CONCURENȚĂ OLIGOPOL (engl. MARKET WITH OLIGOPOL COMPETITION; fr. MARCHE AVEC COMPETITION D' OLIGOPOLE). Este acel tip de piață care își păstrează caracterul de atomicitate existînd numeroși cumpărători, dar oferta unui produs este prezentată de un număr mic de producători. Situația de oligopol nu dă posibilitatea producătorilor de a controla prețul, fiecare dintre producători reprezentînd o fracțiune importantă a ofertei totale, putînd influența piața prin deciziile pe care le ia în domeniul prețurilor sau al producției. Fiecare producător trebuie să țină seama de deciziile celorlalți și să ia în considerare efectele propriilor decizii asupra comportamentului acestora.

PIAȚA EUROCREDITELOR (engl. EUROCREDITS MARKET; fr. MARCHE D'EUROCREDITS). Este o piață de capitaluri internaționale pe termen mediu pe care acționează băncile din circuitul eurovalutelor și beneficiarii de eurocredite. Eurocreditele sînt folosite pentru finanțarea operațiunilor de comerț exterior, iar guvernele le mai utilizează și pentru acoperirea deficitelor din balanțele de plăți.

PIAȚA EUROOBLIGAȚIUNILOR (engl. EUROBONDS' MARKET; fr. MARCHE D'EUROOBLIGATIONS). Este o piață de capitaluri internaționale pe termen lung pe care acționează emitenții și posesorii de euroobligațiuni, în vederea emisiunii și comercializării acestora.

PIAȚA EURODOLARILOR (engl. EURODOLLARS' MARKET; fr. MARCHE DES EURODOLLARS). Este o piață care a luat extindere după crearea CEE și care asigură mișcarea disponibilităților din conturile bancare exprimate într-o monedă străină, de regulă, în dolari.

PIAȚA FINANCIARĂ (engl. FINANCIAL MARKET; MARCHE FINANCIER). Componentă a economiei de piață constituită din mecanisme specifice, a căror funcționalitate se realizează prin instrumente financiare, instituții financiare și printr-un regim juridic adecvat care asigură circulația resurselor bănești în condiții competiționale. Piața financiară constituie un mediu extrem de dinamic, reînnoit și dezvoltat rapid în ultimele decenii, proces care continuă; se introduc în circulație noi instrumente de plată și noi tipuri de tranzacții financiare operate de instituții financiare specializate care pun la dispoziția agenților economici, în forme variate, resursele financiare disponibile, pentru expansiunea afacerilor.

PIAȚA FORȚEI DE MUNCĂ (engl. WORKER'S MARKET / LABOR FORCE MARKET; fr. MARCHE DES OUVRIERS / MARCHE DU TRAVAIL OU DU FORCE DU TRAVAIL). Denumită și piața muncii, reprezintă spațiul economic în care se întîlnesc, se confruntă și se negociază în mod liber cererea de forță de muncă exprimată de către deținătorii de capital (în calitate de cumpărători) și oferta, reprezentată prin posesorii forței de muncă. Ea se prezintă și ca un sistem al relațiilor și tranzacțiilor care asigură prin mecanisme specifice - înainte de toate prin intermediul salariului și al negocierilor - echilibrarea ofertei cu cererile de forță de muncă. Piața muncii, ca piață a celui mai important factor de producție, se intercondiționează reciproc cu celelalte piețe. Astfel, ea receptează semnalele de pe piețele bunurilor și serviciilor, a capitalurilor etc. și este influențată de mișcarea acestora, de modul de funcționare și distorsiune de pe aceste piețe. De exemplu: fenomenele inflaționiste și creșterea prețurilor la bunuri și servicii exercită o presiune puternică asupra tranzacțiilor cu privire la salarizare. Pe de altă parte, piața muncii transmite propriile semnale și cerințe spre celelalte piețe.

PIAȚA INTERNĂ DE CAPITAL CA ELEMENT AL PIEȚEI INTERNAȚIONALE (engl. DOMESTIC CAPITAL MARKET AS ELEMENT OF INTERNATIONAL MARKET). Acel tip de piață care se manifestă în toate cazurile în care o parte dintre activele financiare disponibile pe termen mediu și lung sînt investite într-o altă țară sau, invers, o parte dintre nevoile de resurse financiare ale agenților economici dintr-o țară sînt acoperite din străinătate. Pentru aceasta se cer îndeplinite anumite condiții: existența unor importante active financiare disponibile, exprimate într-o monedă convertibilă și, îndeosebi, liber utilizabilă; existența unor intermediari financiari cu mare experiență și cu o rețea diversificată de filiale și corespondenți în străinătate; fiscalitatea preferențială pentru tranzacțiile financiare internaționale etc.

PIAȚĂ IPOTECARĂ (engl. MORTGAGE MARKET; fr. MARCHE HYPOTHEQUERE). Tip de piață unde se negociază numai creanțe care au garanții ipotecare, în scopul de a se permite refinanțarea împrumuturilor acordate cu asemenea garanții.

PIAȚĂ DE MĂRFURI (engl. GOODS MARKET; fr. MARCHE DE MARCHANDISE). Concept economic avînd conținut complex și exprimînd, în mod sintetic, totalitatea tranzacțiilor de vînzare - cumpărare perfectate într-un spațiu geografic determinat. Are ca funcție principală corelarea, prin intermediul cererii și al ofertei concretizate în contracte de vînzare-cumpărare, a producției cu consumul.

PIAȚĂ MONETARĂ (engl. MONEY MARKET). Piață specializată în efectuarea de tranzacții cu active monetare, cu scadențe relativ scurte (pînă la un an) incluzînd depozitele bancare la vedere (money at call) și la termen (time deposits), cambii (bill of exchange), bilete la ordin, cecuri, certificate de depozit și alte titluri mobiliare (securities) pe termen scurt. Aceste piețe servesc la absorbția activelor monetare ale celor care economisesc și care doresc să rămînă într-o poziție lichidă, aceștia avînd, în general, posibilitatea de a retrage sau încasa fondurile, aproape imediat. Activele mobilizate prin intermediul piețelor monetare sînt destinate distribuirii de credite pentru producerea de bunuri și servicii și pentru unele nevoi temporare ale băncilor și tezaurului.

PIAȚĂ MIXTĂ (engl. MIXED MARKET; fr. MARCHE MIXTE). Formă intermediară între cele două extreme: piața liberă și piața monopolistă, specifică țărilor cu economie mixtă sau celor în perioada de tranziție spre economia de piață și care poate fi concretizată prin:

- existența unui mare număr de firme care produc mărfuri care diferă calitativ, sortimental și ca preț;
- existența a două firme sau a mai multora (oligopol), ori a cîtorva firme cumpărătoare (oligopson) și care dețin cea mai mare

pondere în producția și / sau desfacerea unei anumite mărfi;

- participarea directă sau indirectă a statului ca agent economic independent, în calitate de producător, vînzător, cumpărător, consumator;
- participarea unor agenți comerciali intermediari care cumpără și vînd „en gros";
- existența unei burse de mărfuri.

PIAȚĂ NEAGRĂ (engl. BLACK MARKET; fr. MARCHE NOIRE). Piață ilegală pentru o anumită marfă (produs sau valută) sau serviciu. Ea poate apare atunci cînd dispozițiile legale controlează o anumită zonă de comerț într-o anumită perioadă.

PIAȚA OBLIGAȚIUNILOR (engl. BONDS' MARKET; fr. MARCHE D'OBLIGATIONS). Segment de piață pe care circulă obligațiunile, independent de capitalul real al agenților economici (concretizat în mijloace de muncă, obiecte ale muncii și forță de muncă) - adică se cumpără, se vînd și se gajează, ca și cum ar avea o valoare. Ele nu au valoare proprie, ci reprezintă o valoare, parte din capitalul real al agentului economic. Această piață cuprinde:

- piața obligațiunilor interne - care reprezintă o formă importantă de existență a pieței de capital, în cadrul căreia sînt negociate titluri de credit emise în monedă națională, ofertanții și investitorii fiind rezidenți ai țării pe teritoriul căreia funcționează piața respectivă;
- piața obligațiunilor străine (foreign bond market) - care reprezintă forma clasică a pieței internaționale de capital și constă în emisiuni internaționale plasate în țara în a cărei monedă se exprimă titlurile respective. Acest tip de emisiune este supus reglementărilor din țara emitentă și pe a cărei piață sînt plasate titlurile respective. Ea s-a născut în condițiile în care, la nivelul pieței interne de capital, activele financiare disponibile erau insuficiente, ele putînd fi atrase și mobilizate prin emisiuni de obligațiuni în altă țară;
- piața euroobligațiunilor (eurobonds market) - care reprezintă astăzi o formă de existență a pieței internaționale de capital; extinderea ei fiind rezultatul dezvoltării pieței eurovalutelor, îndeosebi, după anii '70. Euroemisiunile de obligațiuni sînt subscrise și plasate la nivel internațional, fiind relativ neafectate de reglementările guvernamentale din fiecare țară.

PIAȚĂ PRIMARĂ (segmentul primar) (engl. PRIMARY MARKET). Segmentul primar al piețelor de capital și servește la prima plasare a emisiunii de valori mobiliare pentru atragerea capitalurilor financiare disponibile, pe termen mediu și lung, atît de pe piețele interne de capital, cît și de pe piața internațională.

PIAȚĂ SECUNDARĂ (segmentul secundar) (engl. SECONDARY MARKET). Segmentul secundar al piețelor de capital care se constituie din sistemul bancar și, în principal, din bursele de valori unde cercuri largi de investitori instituționali și particulari vînd și cumpără valori mobiliare emise și puse în circulație de segmentul primar. Existența pieței secundare garantează deținătorilor că aceste valori mobiliare sînt negociabile, adică pot fi valorificate înainte de a aduce dobînzi și dividende. Această piață reprezintă segmentul cel mai mobil și, în același timp, cel mai reprezentativ pentru manifestarea neîngrădită a cererii și a ofertei de capital financiar.

PIAȚĂ LA TERMEN (engl. FUTURES MARKET; fr. MARCHE A TERME). Este acea piață pe care are loc un comerț cu produse a căror livrare se va face în viitor; comerțul la termen se practică numai în ringul bursei și presupune obligația partenerilor de a depune garanții în „casa de cliring" a bursei.

PIAȚĂ TERȚIARĂ (segmentul terțiar) (engl. TERTIARY MARKET; fr. MARCHE TERTIERE). Segmentul de piață pe care are loc comercializarea titlurilor financiare în afara bursei, prin intermediul rețelei naționale de societăți financiare, bănci de investiții și agenți.

PIAȚA TRANZACȚIILOR DIRECTE (engl. DIRECT TRANSACTIONS MARKET; fr. MARCHE DES TRANSACTIONS DIRECTES). Este denumită și piața a patra și reprezintă ansamblul relațiilor de vînzare / cumpărare stabilite numai între instituțiile și companiile de investiții; pe această piață, titlurile financiare se comercializează în bloc, printr-o rețea la care aderă cei interesați.

PIAȚĂ TURISTICĂ (engl. TOURISTIC MARKET; fr. MARCHE TOURISTIQUE). Acea piață care cuprinde totalitatea tranzacțiilor prin care turiștii achiziționează bunuri și servicii în scopul satisfacerii unor necesități specifice, precum și cererea și oferta turistică nefinalizate printr-un act de vînzare-cumpărare.

PIAȚĂ VALUTARĂ (engl. CURRENCY MARKET; fr. MARCHE DES DEVISES). Concept prin care în relațiile valutar - financiare interne și internaționale, se desemnează ansamblul instituțiilor specializate dintr-un centru financiar determinat, care participă la operațiile de schimb de valută. Piața valutară este locul de desfășurare a comerțului cu valute. Ea centralizează cererea și oferta de valută, exprimate în valută străină. Cuprinde pe de o parte bursa valutară, respectiv organizația interbancară care stabilește cursul valutar, iar pe de altă parte băncile și casele de schimb valutar. Între băncile autorizate se interpun, adesea, intermediari specializați în tranzacții valutare (brokerii), care se află în permanentă legătură telefonică, de regulă, cu serviciile valutare din cadrul băncilor autorizate.

Mărimea comparativă a cererii și ofertei existente pe piața valutară constituie criteriul esențial pentru stabilirea cursului valutar.

PIERDERE (engl. LOSS; fr. PERTE). Paguba suferită de întreprinzător în exercițiul afacerilor sale sau din alte cauze. Ea este egală cu diferența (negativă), dintre totalul încasărilor din vînzări și costurile aferente de producție. Se regăsește în bilanțul contabil, la activ.

PIERDERE AGREGATĂ (engl. CUMULATED LOSS; fr. PERTE CUMULEE). Mărimea pierderii totale suferite de către un investitor, calculată prin multiplicarea pierderii pe unitate cu mărimea lotului tranzacționat.

PIRAMIDA VÎRSTELOR (engl. AGE PYRAMID; fr. PYRAMIDE DES AGES). Este o reprezentare grafică a structurii populației pe sexe și vîrste, folosind două histograme dispuse astfel: vîrstele sînt trecute pe axa verticală, iar numărul populației de aceste vîrste, pe axa orizontală.

PÎRGHIE ECONOMICO - FINANCIARĂ (engl. ECONOMICAL - FINANCIAL LEVER; fr. LEVIER ECONOMIQUE - FINANCIER). Este o categorie economică cu ajutorul căreia statul acționează asupra interesului economic al unei colectivități determinate sau al membrilor acesteia luați în mod individual pentru realizarea unui anumit obiectiv. Categoriile valorice folosite în procesul de constituire și repartizare a fondurilor financiare pot constitui pîrghii, numai în măsura în care ele îndeplinesc realmente anumite funcții economice, se angrenează organic în mecanismul de funcționare a economiei, contribuind la soluționarea, pe baze economice, a unor probleme în condiții mai bune decît s-ar putea face prin metode administrative.

PLACING (PLASARE). Este o metodă de creștere a capitalului. Prin această metodă, o firmă de agenți de schimb, acționînd în interesul unei companii, vinde acțiuni sau stocuri unor mari instituții sau altor investitori. O parte a acțiunilor trebuie să ajungă la public prin intermediul Birourilor de Schimb. Această metodă este folosită, de regulă, în cazul companiilor mici.

PLAFON DE CREDITE (engl. CREDIT CEILING; fr. PLAFON DES CREDITS). Cuantum maxim al creditelor propuse a se

acorda agenților economici, pe obiective, creditabile într-o anumită perioadă de timp.

PLAN DE CONTURI (engl. ACCOUNTS PLAN; fr. PLAN DES COMPTES). Listă folosită pentru evidența prin metoda „dublei înregistrări", a fenomenelor economice (operațiilor) determinate de activitatea unei întreprinderi, precum și de mărimea și caracteristicile acesteia. Fenomenele economice care fac obiectul înregistrărilor sînt strîns legate între ele, fapt care a impus ca pentru necesități ale înregistrărilor și studierea acestora să se procedeze la constituirea grupelor de conturi, cum sînt: conturile de capital, conturile de venituri, conturile de cheltuieli, conturile de stocuri și altele. Totodată, s-a conceput și o anumită algoritmizare - anumite instrucțiuni tip - privind funcționarea fiecărui cont în parte, precum și corespondența acestora.

PLASAMENT (engl. INVESTMENT; fr. PLACEMENT). Este acțiunea agentului economic de a investi disponibilitățile în bunuri, valori, depozite bancare etc., generatoare de venit. Pentru a se proteja împotriva riscului de depreciere a plasamentelor agentul economic constituie provizioane.

PLASAMENT DE TREZORERIE SAU VALORI IMOBILIARE DE PLASAMENT (engl. TREASURY INVESTMENT; fr. PLACEMENT DE TRESORERIE). Acțiune de plasare de fonduri pe termen scurt în vederea obținerii unui cîștig. Printre formele de plasament se pot menționa: acțiunile, obligațiunile, împrumuturile pe termen scurt etc.

PLATĂ DE ECHILIBRARE (engl. BALANCE PAYMENT; fr. PAYEMENT D'EQUILIBRE). Suma achitată de către un investitor în contul de siguranță pentru a aduce balanța la limita de echilibrare.

POLIGON AL FRECVENȚELOR (engl. FREQUENCY POLYGON; fr. POLYGONE DES FREQUENCES). Grafic al repartiției pe clase de valori, în care pe axa absciselor se înscriu valorile caracteristicii, iar pe axa ordonatelor frecvențele; se ridică perpendiculare pe axa absciselor, proporționale cu frecvențele și apoi se unesc extremitățile acestor perpendiculare printr-o linie frîntă.

POLITICĂ ANTICRIZĂ (engl. ANTI SLUMP POLICY; fr. POLITIQUE ANTICRISE). Politică care presupune măsuri monetare, de credit și fiscale echilibrate, care să încurajeze și să stimuleze producția, agenții economici, dar care să asigure în același timp și echilibrele necesare în economie. Măsurile antiinflaționiste pot fi împărțite în două categorii: prima dintre ele privește protecția agenților economici mici împotriva scăderii puterii de cumpărare și cuprinde îndeosebi indexarea salariilor și a altor forme de venituri (pensii, burse) prin care se urmărește acoperirea, totală sau parțială, a creșterii prețurilor prin sporuri de venituri. De asemenea, în această categorie se mai cuprind și creșterea dobînzilor, plățile pentru economiile păstrate la instituțiile financiare, acordarea de compensații de către stat și întreprinderi pentru salariați, pensionari și alte categorii sociale, subvenționarea prețurilor la unele produse de strictă necesitate și de mare consum, etc. Cea de-a doua grupă cuprinde măsurile prin care se urmărește refacerea echilibrului economic, deteriorat de inflație. Direcțiile de acțiune a acestor măsuri, privesc atît controlul asupra masei monetare, cît și producția de bunuri și servicii.

POLITICA CHELTUIELILOR PUBLICE (engl. PUBLIC EXPENDITURE POLICY; fr. LA POLITIQUE DU FRAIS PUBLIQUE). Concept care se bazează pe majorarea, în faza de depresiune, a cheltuielilor efectuate de la bugetul de stat, chiar printr-o emisiune monetară suplimentară mărind astfel cererea globală; se are în vedere impulsionarea producției, trecîndu-se astfel la faza de expansiune. Cheltuielile publice sînt orientate, în special, spre achiziții de stat, investiții cu caracter social-cultural și investiții în agenții publice.

POLITICA COMERCIALĂ (engl. IMPORT - EXPORT / TRADE POLICY; fr. POLITIQUE COMMERCIALE). Ansamblul măsurilor cu caracter juridic, vamal, fiscal, valutar sau administrativ pe care un stat le aplică pentru sporirea sau restrîngerea activității de comerț exterior sau a celei de tranzit pe teritoriul său.

POLITICA COMERCIALĂ PROMOȚIONALĂ (engl. CARRIED ON TRADE POLICY; fr. POLITIQUE COMMERCIALE PROMOTIONAL). Cuprinde totalitatea instrumentelor și măsurilor menite să impulsioneze exporturile; se utilizează atît la nivel microeconomic, cît și la nivel macroeconomic.

POLITICA ECONOMICĂ (engl. ECONOMIC POLICY; fr. POLITIQUE ECONOMIQUE). Componentă a mecanismului economic care constă dintr-un ansamblu de principii, norme și reguli care stau la baza activității economice a statului, administrațiilor publice centrale și locale și care este desfășurată în numele intereselor naționale, imediate și de perspectivă, precum și din mijloacele și metodele folosite pentru a realiza strategia propusă. Politica economică diferă de la o țară la alta, se modifică de la o perioadă la alta. În unele situații prin politica economică se urmărește crearea condițiilor de accelerare a progresului economic și social, iar în altele preîntîmpinarea sau eliminarea unor fenomene negative din economie.

POLITICA ECONOMICĂ EXTERNĂ (engl. FOREIGN ECONOMIC POLICY; fr. POLITIQUE ECONOMIQUE EXTERIEUR). Cuprinde totalitatea măsurilor inițiate și puse în aplicare de către state în vederea reglementării raporturilor cu celelalte țări ale lumii precum și a poziției față de diferite organizații internaționale, a dezvoltării colaborării economice externe, a protejării economiei naționale față de influențele negative conjuncturale și de durată, generate în cadrul economiei mondiale.

POLITICA FINANCIARĂ (engl. FINANCIAL POLICY; fr. POLITIQUE FINANCIARE). Parte integrantă a politicii generale a statului, îndeplinind un rol important în traducerea în viață a programelor de dezvoltare economică, promovare a progresului tehnic și științific, formare profesională, recalificare și reîncadrare în muncă a șomerilor, ocrotirea sănătății populației, protecția socială, dezvoltarea culturii, asigurarea echilibrului ecologic, apărare națională etc.

POLITICA FISCALĂ (engl. FISCAL POLICY; fr. POLITIQUE FISCAL). Concept care constă în utilizarea pîrghiei fiscale în scopuri anticiclice. Astfel, în faza de depresiune, statul procedează în principiu, la reducerea fiscalității, lăsînd o parte mai mare din venituri la dispoziția agenților economici, ceea ce are menirea să încurajeze consumul și investițiile. În faza de boom procedează, de regulă, la o majorare a fiscalității, frînînd cererea de consum și investițiile. Astfel se asigură, printre altele, și încasări suplimentare la buget, menite să acopere deficiențele acumulate în faza de recesiune.

POLITICA MONETARĂ ȘI DE CREDIT (engl. MONETARY AND CREDIT POLICY; fr. POLITIQUE MONETAIRE ET DE CREDIT). Modalități prin care guvernele și banca centrală încearcă să afecteze condițiile macroeconomice prin creșterea sau descreșterea emisiunilor monetare precum și prin apelarea la instrumente ca rata dobînzii și creditul. Ele se aplică diferențiat în condiții de boom sau de recesiune.

Astfel, în condiții de boom prelungit, se majorează rata dobînzii și se impun restricții suplimentare la acordarea de credite; controlul asupra masei monetare devine mai riguros. Acestea au ca efect frînarea cererii de bunuri de consum și a investițiilor și, pe această bază, a activității economice. În faza de recesiune, se procedează invers: are loc reducerea ratei dobînzii, sporirea volumului de credite și a masei monetare, stimulînd astfel cererea și investițiile, aspecte care fa-

vorizează majorarea producției și a gradului de ocupare a forței de muncă.

POLITICA SOCIALĂ (engl. SOCIAL POLICY; fr. POLITIQUE SOCIALE). Concept care cuprinde ansamblul de măsuri economice și noneconomice fundamentate pe o anumită concepție, specifică diferitelor țări ale lumii, prin care puterea publică realizează o utilizare normativă a resurselor sale și o distribuire a veniturilor, în scopul înfăptuirii principiilor de justiție și de dreptate socială. Precizată în programe speciale, politica socială se concretizează în măsuri și instrumente menite să asigure o creștere a standardului de viață și îmbunătățirea calității vieții.

POLITICA VAMALĂ (engl. CUSTOM POLICY; fr. POLITIQUE DOUANIERE). Componentă a politicii comerciale a unui stat, cuprinzînd totalitatea dispozițiilor legale cu privire la intrarea și ieșirea în și din țară a mărfurilor.

POLIȚA (engl. BILL; fr. TRAITE). Promisiunea, obligația scrisă, întocmită într-o formă care dă dreptul deținătorului ei, ca după expirarea termenului de plată să ceară de la debitor plata sumei de bani înscrisă în act. Polițele pot fi: simple și transmisibile, particulare și de stat, bancare, de asigurare, de uzanță, nominale, provizorii, amicale, etc.

POLIȚA DE ASIGURARE (engl. INSURANCE POLICY; fr. POLICE D'ASSURANCE). Documentul care face dovada asigurării și în care, ca regulă generală, se încorporează contractul de asigurare.

Polița de asigurare, pe fiecare tranzacție comercială, se încheie pe baza declarației de asigurare completată și semnată de asigurat.

PONDERE (engl. WEIGHT; fr. POIDS). Cunoscută și sub denumirile de pondere standard, proporție, frecvență relativă, greutate specifică, mărime relativă de structură, ea reprezintă o parte a unei colectivități raportată la totalul colectivității (populației) statistice. Se exprimă, de regulă, în procente.

PONDERE DE AMORTIZARE (engl. LIQUIDATION WEIGHT; fr. POIDS D'AMORTISSEMENT). Acea parte din mărimea unei datorii, depozitată anual într-un cont special, astfel că la data maturității debitorul să poată efectua plata integrală a împrumutului. Stabilirea unei sume minime de acumulare pentru plata debitului poate constitui o condiție în aprobarea emisiunii de obligațiuni de către organul de stat.

PONDERE DE SIGURANȚĂ (engl. SECURITY WEIGHT; fr. POIDS DE SURETE). Mărime stabilită de către stat, a valorii pe care un investitor trebuie să o depună în contul de siguranță pentru a efectua o tranzacție de titluri financiare sau mărfuri pe credit. Indirect, ponderea de siguranță stabilește minimul valorii potențiale posedate în cont.

POOL. Formă de monopol în care unități industriale, comerciale, bancare, se înțeleg pentru o anumită perioadă asupra unor acțiuni comune referitoare la ridicarea sau scăderea prețurilor mărfurilor, folosirea în comun a unor mijloace tehnice moderne, în special a celor costisitoare; asemenea înțelegeri pot interveni chiar și între state. Profiturile sau pierderile care se înregistrează se trec într-un cont comun, fiind repartizate, după caz, și suportate de către fiecare participant, proporțional cu cotele dinainte stabilite.

POPRIRE (engl. STOPPING; fr. SEQUESTRE). Este o procedură de execuție forțată prin care creanțierul își recuperează produsul creanțelor pe care le deține asupra unui debitor. Această situație a apărut din dorința de conservare pe plan juridic, pentru sistemul bancar și pentru conturile deschise de bănci clienților, persoane fizice sau juridice. Poprirea este actul prin care un creanțier (proprietarul) blochează bunurile

aparținînd debitorului (popritul) și deținute de un terț (terțul-poprit, banca). Deci, este un act conservator, atît timp cît se limitează să împiedice terțul poprit să dispună de fonduri în dauna creanțierului și devine un act de execuție după procedura judecătorească de validitate. Poprirea se face pe soldul contului blocat în ziua în care creanțierul depune cererea.

POPULAȚIE (UMANĂ) (engl. (HUMAN) POPULATION; fr. POPULATION (HUMAINE)). Indicator demografic care reprezintă locuitorii unei țări (regiuni, comunitate, district etc.).

POPULAȚIE ACTIVĂ (engl. ACTIVE POPULATION; fr. POPULATION ACTIVE).

- totală - totalitatea persoanelor care participă la procesul muncii sociale desfășurînd o activitate profesională;
- ocupată - populația efectiv ocupată în procesul muncii. Diferența dintre populația activă totală și populația activă ocupată reprezintă numărul șomerilor la momentul respectiv, și al celor care-și satisfac stagiul militar.

POPULAȚIE AGRICOLĂ (engl. AGRICULTURAL POPULATION; fr. POPULATION AGRICOLE). Totalitatea persoanelor a căror sursă principală de existență provine din ramura agriculturii. Cuprinde populația activă ocupată în agricultură și persoanele întreținute de către aceasta (nu este identică cu populația rurală).

POPULAȚIE ESTIMATĂ (engl. ESTIMATED POPULATION; fr. POPULATION ESTIMEE). Populația unui teritoriu determinată la un anumit moment, ulterior recensămîntului, prin diferite metode statistico-matematice.

POPULAȚIE INACTIVĂ (engl. INACTIVE POPULATION; fr. POPULATION INACTIVE). Totalitatea persoanelor care nu participă la procesul muncii sociale (pensionarii, femeile casnice, copiii, șomerii, persoane handicapate etc.). Această categorie a populației este întreținută de populația ocupată. Raportul între populația inactivă și populația ocupată trebuie să fie mai mic sau cel mult egal cu 1 pentru a nu împovăra contribuabilul cu noi obligații la alcătuirea fondurilor necesare întreținerii acesteia. Acest raport este cunoscut și sub numele de indice de dependență.

POPULAȚIE ÎN VÎRSTA DE MUNCĂ (engl. WORKING AGE POPULATION; fr. POPULATION EN AGE DE TRAVAIL). Totalitatea persoanelor cuprinse între anumite limite de vîrstă (conform legislației fiecărei țări) și considerate ca putînd participa la procesul muncii sociale.

POPULAȚIE MEDIE (engl. AVERAGE POPULATION; fr. POPULATION MOYENNE). Indicator demografic care reprezintă numărul mediu al locuitorilor unui teritoriu pe un interval de timp oarecare (de obicei un an), calculat cu ajutorul diferitelor metode:

- ca medie aritmetică simplă după relația:

$$P = \frac{P_0 + P_t}{2}$$

P_0 = populația la începutul perioadei

P_t = populația la sfîrșitul perioadei

- ca medie geometrică după relația:

$$P = \sqrt{P_0 \cdot P_t}$$

POPULAȚIE RURALĂ (engl. RURAL POPULATION; fr. POPULATION RURALE). Indicator demografic care reprezintă totalitatea locuitorilor din mediul rural (comune, sate).

POPULAȚIE STATISTICĂ (engl. STATISTICAL POPULATION; fr. POPULATION STATISTIQUE). Vezi COLECTIVITATE STATISTICĂ.

POPULAȚIE URBANĂ (engl. URBAN POPULATION; fr. POPULATION URBAINE). Indicator demografic care reprezintă totalitatea locuitorilor care locuiesc în

orașe sau în anumite localități declarate ca atare prin acte normative de stat.

PORT LIBER (engl. FREE PORT; fr. PORT FRANC). Este o zonă (de obicei, în porturi sau aeroporturi) considerată că nu face parte din teritoriul vamal al statului respectiv. În portul liber mărfurile nu suportă la intrare impozite sau taxe vamale; pentru acest motiv, în astfel de porturi se fac depozite de mărfuri, unde se efectuează apoi vînzări parțiale sau integrale. Însă în momentul cînd marfa este vîndută, se plătește țării importatoare taxa vamală legală (de trecere a frontierei). Pentru operația de depozitare a mărfurilor, în portul liber se plătește o anumită chirie.

PORTOFOLIU (engl. PORTFOLIO; fr. PORTOFOLIO). Totalitatea titlurilor reprezentate prin valori mobiliare (acțiuni și obligațiuni de plasament de participare la grupuri sau la alte societăți comerciale), efecte comerciale (cambii, bilete la ordin, cecuri) și efecte publice (bonuri de tezaur, rente) etc. deținute de un agent economic, după caz, în deplină proprietate, în depozit sau în garanție.

Activitatea de portofoliu este o activitate care determină operațiuni privind valorile mobiliare din portofoliu (în proprietatea deținătorului). În contabilitatea acestuia, titlurile se evidențiază în expresie valorică după cum urmează: acțiunile și obligațiunile de plasament, efectele comerciale și publice, în conturi de activ, din clasa conturilor financiare; titlurile de participare, în conturi din clasa conturilor de active imobilizate; veniturile generate de titluri se evidențiază în creditul conturilor de venituri.

Titlurile din portofoliu deținute pentru garanție se reflectă în conturi din afara bilanțului.

PORTOFOLIU DE CONTRACTE (COMENZI) (engl. CONTRACTS PORTOFOLIO). Totalitatea contractelor (comenzilor) de mărfuri (servicii) încheiate (primite) de o firmă, exigibile într-o perioadă determinată. Volumul, structura și dinamica portofoliului de contracte (comenzi) constituie un element de apreciere a poziției firmei pe piață.

PORTO FRANCO (vezi PORT LIBER, ZONA LIBERĂ.) Reglementare care permite intrarea și ieșirea de mărfuri, indiferent de originea sau proveniența lor, fără a fi supuse impunerii vamale și fără a fi supuse regimului vamal prevăzut pentru mărfurile care intră sau ies din teritoriul vamal al țării respective.

POST DE BILANȚ (engl. BALANCE SHEET POST; fr. POSTE DE BILAN). Formă concentrată în care sînt înscrise în bilanț elementele patrimoniale. Posturile de activ reprezintă componența mijloacelor și drepturilor de creanță grupate după natura și funcțiile care le îndeplinesc în procesul de realizare a obiectului de activitate al întreprinzătorului, iar posturile de pasiv exprimă sursele de formare a mijloacelor, grupate după natura lor, inclusiv obligațiile care derivă din raporturile întreprinzătorului cu terții. Modul de expunere și conținutul posturilor de bilanț se stabilesc prin norme metodologice. Structura posturilor și succesiunea lor în bilanț au caracter obligatoriu, alcătuind o componentă a normării contabilității.

POST DE ACTIV (engl. ASSETS POST; fr. POSTE D'ACTIF). Este un termen contabil, reprezentînd elementele patrimoniale care se înregistrează în activul bilanțului. Se înregistrează în bilanț în ordinea crescîndă a gradului de lichidități.

POST DE PASIV (engl. PASSIVE POST; fr. POSTE DE PASSIF). Elemente patrimoniale care formează structurile de pasiv ale bilanțului contabil și sînt prezentate în ordinea crescîndă a gradului de exigibilitate.

POTENȚIAL DE ABSORBȚIE (SAU DE IMPORT) (engl. ABSORPTION POTENTIALITIES; fr. POTENTIAL D'ABSORPTION). Cantitatea de produse sau de

servicii care pot fi absorbite din exterior de către o piață, într-o anumită perioadă.

POTENȚIAL ECONOMIC (engl. ECONOMIC POTENTIAL; fr. POTENTIAL ECONOMIQUE). Stocul de resurse economice atrase în circuitul economic sau susceptibile a fi utilizate în calitate de factori de producție, și care reflectă forța economică a unei țări, la un moment dat. Potențialul economic cuprinde:

- resursele de muncă, sub aspect cantitativ, structural și calitativ;
- resursele naturale, extrase și utilizate;
- stocul de capital fix și circulant, inclusiv investițiile în curs de execuție;
- potențialul creativ, patrimoniul științific și cultural;
- bunurile populației;
- soldul dintre creanțele și angajamentele externe.

POTENȚIAL DE LIVRARE (engl. DELIVERY POTENTIALITIES; fr. POTENTIEL DE LIVRAISON). Gradul de satisfacere a unei comenzi de marfă de către un furnizor (Z). Noțiunea mai îmbracă denumirea de grad de servire sau nivel de serviciu și se calculează cu ajutorul relației:

$$Z = \frac{\text{Cantitatea livrată efectiv}}{\text{Cantinatea comandată}}$$

Potențialul de livrare are valori între 0 și 1.

Cînd Z=0 se înregistrează lipsa de materiale în stoc, fără posibilitate eficientă de acoperire.

Dacă Z=1, serviciul din partea furnizorilor se consideră a fi perfect. Din relația de calcul a potențialului de livrare se poate individualiza factorul de lipsă de stoc (g), care se calculează cu ajutorul relației:

$$g = \frac{\text{Număr unități lipsă}}{\text{Număr unități comerciale}}$$

POTENȚIAL ZERO AL UNUI CONTRACT OPTION (engl. ZERO POTENTIALITIES OF AN OPTION CONTRACT; fr. POTENTIEL ZERO D'UN CONTRAT OPTION). Situația în care prețul de exersare și prețul de piață al obiectului de contract sînt egale.

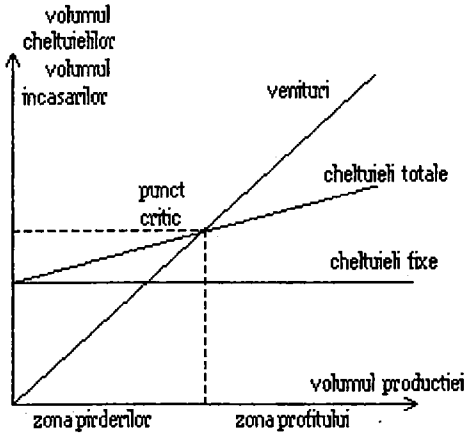
POZIȚIE ACOPERITĂ (engl. COVERED POSITION; fr. POSITION COUVERTE). Situația vînzătorului unui contract care deține obiectul contractului (înregistrarea tranzacției în contul investitorului) și îl poate livra.

POZIȚIE NEACOPERITĂ (engl. UNCOVERED POSITION; fr. POSITION DECOUVERTE). Situația vînzătorului unui contract care nu posedă obiectul contractului (nu există înregistrarea tranzacției în contul investitorului), fiind nevoit să-l cumpere mai întîi de pe piață în vederea livrării acestuia.

PRAG DE RENTABILITATE (engl. THRESHOLD OF PROFITABILITY; fr. SEUIL DE RENTABILITE). Punctul care marchează acea dimensiune a producției la care cheltuielile totale sînt egale cu încasările din vînzarea producției (nu se obține nici profit, nici nu rezultă pierderi). Este o metodă de analiză a rentabilității care permite:

- stabilirea dimensiunii de la care producția devine rentabilă;
- indicarea volumului producției necesar pentru a obține un anumit cuantum al profitului;
- evidențierea corelației dintre dinamica producției și dinamica costurilor grupate în costuri variabile și costuri fixe. Termenul este cunoscut și sub numele de punctul critic sau punctul de echilibru.

Grafic acest punct se prezintă astfel:



PRAG DE RENTABILITATE AL CONTRACTULUI DE TIP CALL (engl. PROFITABILITY THRESHOLD OF CALL CONTRACT; fr. SEUIL DE RENTABILITE DU CONTRAT CALL). Limita de la care orice creștere pe piață a prețului obiectului de contract aduce profit cumpărătorului; se calculează ca sumă a prețului de exersare și a premiului plătit.

Prag de rentabilitate = PE + PR, unde:
PE= preț de exersare
PR= premiu

PRAG DE RENTABILITATE A CONTRACTULUI DE TIP PUT (engl. PROFITABILITY THRESHOLD OF PUT CONTRACT; fr. SEUIL DE RENTABILITE DU CONTRAT PUT). Limita de la care orice scădere pe piață a obiectului de contract aduce profit cumpărătorului; se calculează ca diferență între prețul de exersare și premiul plătit.

Prag de rentabilitate = PE - PR, unde:
PE = preț de exersare
PR = premiu

PRAG DE SEMNIFICAȚIE (engl. THRESHOLD OF SIGNIFICANCE; fr. SEUIL DE SIGNIFICATION). Indicator statistic prin care se prezintă un nivel de semnificație, volumul testului, respectiv probabilitatea de a respinge ipoteza nulă Ho, cînd aceasta este adevărată.

PREDICȚIE (engl. PREDICTION; fr. PREDICTION). Vezi ORIZONT ECONOMIC.

PREMIU (PRIMĂ) (engl. PREMIUM / BOUNTY; fr. PRIME / BONUS). Sumă peste valoarea nominală a unui certificat de valoare. Ea se manifestă sub una din formele:

- ca o sumă adițională plătită vînzătorului de către cumpărător pentru a intra în posesia unui certificat de valoare tranzacționat la premiu. Mărimea premiului este reprezentată de diferența dintre prețul pieței și valoarea nominală a certificatului;
- suma plătită de cumpărător vînzătorului de contract, pentru a intra în posesia dreptului de opțiune.

PREMIU DE CONVERSIUNE (engl. CONVERSION PREMIUM / BOUNTY; fr. PRIME / BONUS DE CONVERSION). Diferența dintre prețul de paritate și cel de conversiune; este suma adițională plătită de emitent investitorului la convertirea unui titlu financiar apreciat pe piață.

PREMIU DE REVOCARE / RĂSCUMPĂRARE (engl. REVOKE / REDEEM PREMIUM / BOUNTY; fr. PRIME / BONUS DE REVOCATION / RECUPERATION). Diferența dintre prețul pieței și valoarea paritară a titlurilor financiare răscumpărate de emitent; este suma adițională achitată de emitent investitorului la revocarea titlurilor financiare apreciate pe piață.

PRESCRIPȚIE (engl. PRESCRIPTION; fr. PRESCRIPTION). Prevedere legală potrivit căreia, după trecerea unui anumit timp și în anumite condiții, se cîștigă sau se pierde un drept, ori încetează efectele unei hotărîri judecătorești neexecutate.

PRESTARE DE SERVICII (engl. PERFORMANCE OF SERVICES; fr. PRESTATION DES SERVICES). Activitate economică ce are la bază un contract prin care o persoană se obligă să execute o muncă manuală sau intelectuală, ale cărei rezultate

satisfac nevoi umane personale sau de producție, dar care nu se prezintă sub forma unui bun material, în scopul obținerii unui profit și care nu reprezintă livrări de bunuri. Din categoria aceasta fac parte: transporturile, activitățile turistice, reparațiile bunurilor de folosință îndelungată, comerțul, consultațiile de specialitate (medicale, juridice etc.), munca salariaților casnici, serviciile financiare sau de asigurări etc.

PREȚ (engl. PRICE; fr. PRIX). Categorie economică care dă expresie bănească valorii mărfurilor. Acesta se formează pe piață ca rezultat al acțiunii legii valorii, în baza raportului cerere-ofertă. Prețul reprezintă suma de bani care se plătește la un moment dat pe o anumită piață, în scopul cumpărării unei unități dintr-o anumită marfă sau pentru obținerea unui serviciu. Acesta crește cînd oferta scade, iar cererea este mai mare decît nivelul ofertei, și invers. Pentru economiștii neoclasici, prețul și valoarea sînt egale, dar cu anumite amendamente. De exemplu, prețul va reflecta valoarea ultimei unități achiziționate, în timp ce valoarea tuturor celorlalte unități vîndute va depăși prețul, dînd naștere unui surplus la consumator.

Din punct de vedere al momentului la care se înregistrează prețul, distingem: preț curent, practicat în momentul respectiv și preț comparabil, considerat la un moment dat, convențional, neschimbat, pentru o perioadă de mai mulți ani, sau luni. Prețul comparabil se folosește la alcătuirea seriilor statistice referitoare la volumul activității economice și la diferitele laturi ale acesteia, pentru caracterizarea dinamicii fenomenului respectiv.

PREȚ AJUSTAT (engl. ADJUSTED PRICE; fr. PRIX AJUSTE). Preț prevăzut în contracte comerciale, care se modifică în momentul livrării produsului, conform unei anumite cotații la bursă sau unor anumiți indicatori de calitate stabiliți în prealabil, prin contract. Acest preț se utilizează, de regulă, în perioadele de mari oscilații de prețuri pe piața internațională.

PREȚ CASH (engl. CASH PRICE; fr. PRIX CASH). Prețul cu care un vînzător este pregătit să-și vîndă bunurile, cu plata imediată în bani gheață. Acest preț este invariabil mai scăzut decît prețul plătit în cazul cumpărării aceluiași bun cu plata în rate.

PREȚ AL CERERII UNEI OBLIGAȚIUNI (engl. DEMAND BOND PRICE; fr. PRIX DE DEMANDE D'UNE OBLIGATION). Preț maxim la care banca sau agentul principal care comercializează acel tip de obligațiuni se oferă să le cumpere.

PREȚ AL OFERTEI UNEI OBLIGAȚIUNI (engl. SUPPLY BOND PRICE; fr. PRIX D'OFFRE D'UNE OBLIGATION). Prețul maxim la care banca sau agentul principal care comercializează acel tip de obligațiuni se oferă să le vîndă.

PREȚ CONJUNCTURAL (engl. CONJUNCTURAL PRICE; fr. PRIX DE CONJONCTURE). Prețul care se manifestă pe piața internă cît și externă, prin creșteri sau scăderi, în funcție de situația și starea economiei naționale la un moment dat.

PREȚ CONDUCĂTOR (engl. LEADERSHIP PRICE; fr. PRIX DIRECTEURS). Prețul practicat de o firmă sau cîteva firme mari care domină piața. Acest preț este stabilit de către firma care contribuie cu cea mai mare parte la oferta unei mărfi pe o anumită piață, la nivelul la care venitul marginal este egal cu costul marginal. Firmele mici și mijlocii care își realizează activitatea în aceeași ramură și pe aceeași piață, își reglează volumul ofertei în funcție de nivelul prețului conducător și de mărimea costului marginal propriu.

PREȚ DE COST (COSTUL PRODUCȚIEI, SERVICIULUI) (engl. COST PRICE; fr. PRIX DE REVIENT). Totalitatea cheltuielilor făcute de un agent economic pentru fabricarea și desfacerea producției.

PREȚ DE CURS (engl. PRICE OF COURSE; fr. PRIX DU COURS). Preț bursier la care are loc încheierea tranzacțiilor cu hîrtii de valoare sau valută străină. Prețul de curs al valutei străine, exprimat în valuta unei țări, se determină pe baza parității în aur.

PREȚ DE DESCHIDERE (engl. OPENING PRICE; fr. PRIX D'OUVERTE). Prețurile de la care încep afacerile la deschiderea oficială a caselor de schimb.

PREȚ DE EXERSARE (engl. PRACTICE PRICE; fr. PRIX D'ETUDE). Preț convenit în cadrul contractului OPTION, la care cumpărătorul își poate exercita dreptul de a încheia tranzacția care face obiectul contractului. El se stabilește în puncte, pe unitate sau în pondere valorică față de un lot standard de tranzacție.

PREȚ INTERN COMPLET DE EXPORT (PICE) (engl. EXPORT ALL ROUND PRICE; fr. PRIX COMPLET D'EXPORTATION). Denumit și prețul intern, cuprinde totalitatea cheltuielilor ocazionate de producerea mărfii în condițiile înscrise în contractul de export, de ambalarea și transportul ei pînă la frontiera română, inclusiv beneficiul, etc. Cu alte cuvinte, ne aflăm în fața unor costuri totale ale mărfii exportate.

PREȚ INTERN COMPLET DE IMPORT (PICI) (engl. IMPORT ALL ROUND PRICE; fr. PRIX COMPLET D'IMPORTATION). Cuprinde totalitatea cheltuielilor ocazionate de cumpărarea unei mărfi din afara țării, în condițiile înscrise în contractul de import, plus beneficiul cumpărătorului.

PREȚ DE INTERVENȚIE (engl. INTERVENTION PRICE; fr. PRIX D'INTERVENTION). Prețul folosit de organismele naționale create în țările membre ale Comunității Economice Europene pentru cumpărarea de la producători a produselor agricole care le sînt oferite. Pentru majoritatea produselor agricole, prețurile de intervenție se fixează anual, de către Consiliul Ministerial al Comunității Economice Europene pentru anul agricol următor, care începe la 1 aprilie. În luarea acestei decizii, Consiliul Ministerial are în vedere propunerile făcute de către Comisia Executivă a Comunității Economice Europene.

PREȚ DE MONOPOL (engl. MONOPOLY PRICE; fr. PRIX DE MONOPOLE). Prețul practicat de o firmă monopolistă, privată sau de stat, care este unicul producător al unei mărfi și se stabilește în raport de mărimea și evoluția cererii pentru marfa respectivă. Prețul de monopol se formează pe baza maximizării venitului mediu încasat și a venitului marginal, în condițiile în care venitul mediu este mai mare decît cel marginal, și nu pe minimizarea costului mediu.

PREȚ DE OLIGOPOL (engl. OLIGOPOL PRICE; fr. PRIX D'OLIGOPOLE). Prețul stabilit, în comun, de un număr redus de firme pentru vînzarea unor mărfuri omogene. Mărimea acestui preț se fixează la nivelul la care costul marginal mediu este egal cu venitul marginal mediu. Rentabilitatea fiecărei firme se reglementează prin intermediul cotelor de producție.

PREȚ AL OBLIGAȚIUNII (engl. PRICE OF THE OBLIGATION; fr. PRIX DE L'OBLIGATION). Categorie economică care desemnează un preț cotat la bursă și care reflectă suma dobîndită în tranzacțiile cu obligațiuni (P). Prețul obligațiunii este influențat de mărimea stabilită a dobînzii (D) și de rata actuală a dobînzii (d), adică:

$$P \approx \frac{D}{d}$$

Deci, cînd rata dobînzii crește, prețul obligațiunii scade, și invers.

PREȚ ORIENTATIV (engl. TREND PRICE; fr. PRIX D'ORIENTATION). Apare ca un preț artificial, de calcul, în jurul căruia trebuie să oscileze prețurile produselor agricole în Piața Comună. Nivelul acestui preț este astfel stabilit, încît să remune-

reze pe producătorii agricoli comunitari și atunci cînd aceștia lucrează cu costuri de producție ridicate. Pentru a se realiza menținerea prețului la niveluri care să satisfacă pe producător, produsele agricole excedentare sînt cumpărate de către organisme speciale, care își desfășoară activitatea în cadrul organizării comune de piață.

PREȚ AL PĂMÎNTULUI (engl. PRICE OF LAND; fr. PRIX DE TERRE). Suma de bani care se plătește pentru transferarea dreptului de proprietate al unei persoane fizice sau juridice asupra unei suprafețe de teren altei persoane prin actul de vînzare-cumpărare. Prețul pămîntului este egal cu suma de bani care, depusă la bancă de către proprietar, i-ar aduce acestuia un venit anual egal cu renta încasată. El depinde de mărimea rentei (R) și de rata dobînzii plătită de bancă pentru sumele depuse de deponenți (d), adică:

$$P_p \approx \frac{R}{d}$$

Prețul pămîntului are tendința de creștere datorită ofertei rigide de terenuri spre arendare, precum și a tendinței de creștere a ratei dobînzii.

PREȚ AL PIEȚEI (engl. MARKET PRICE; fr. PRIX DU MARCHE). Este prețul care se formează în tranzacția efectivă dintre vînzător și cumpărător. El se stabilește în lupta de concurență între firmele care își desfășoară activitatea în anumite ramuri și pe anumite piețe. Diferența dintre prețul de piață și prețul normal reprezintă profitul suplimentar. Prețul de piață mediu oscilează, în funcție de raportul dintre cerere și ofertă, tinzînd spre punctul de echilibru al prețurilor, cînd devine egal cu costul mediu minim și costul marginal minim.

PREȚ PRAG (engl. THRESHOLD PRICE; fr. PRIX SEUIL). Denumit și prețul de ecluză, constituie baza pentru stabilirea prelevărilor la importul de produse agricole din țări din afara Comunității Economice Europene. Prețul prag are menirea de a nu permite produselor agricole extracomunitare să pătrundă în Comunitatea Economică Europeană la un preț sub acest nivel prag, dinainte stabilit. Sistemul prelevărilor la importul de produse agricole din țări din afara Comunității Economice Europene s-a introdus pentru protejarea produselor comunitare de concurența străină.

PREȚ DE REVOCARE / RĂSCUMPĂRARE (engl. REVOKE / REDEEM PRICE; fr. PRIX DE RECUPERATION / REVOCATION). Prețul oferit de emitent deținătorilor de titluri financiare supuse clauzei de revocare; constă în valoarea nominală a titlurilor, plus dobînzile acumulate, iar uneori se adaugă și premiul de revocare.

PREȚ DE REZERVĂ (engl. RESERVE PRICE; fr. PRIX DE RESERVE). Preț minim sub care un vînzător va retrage un articol de pe piață.

PREȚ DE SUBSCRIPȚIE (engl. SUBSCRIPTION PRICE; fr. PRIX DE SOUSCRIPTION). Prețul de vînzare al acțiunilor nou emise și care se oferă numai acționarilor existenți care doresc să-și exercite dreptul de preempțiune. El este un preț de vînzare mai mic decît cel oferit publicului, întrucît este degrevat de cheltuielile de comercializare.

PREȚ OFERIT PUBLICULUI (engl. PUBLIC OFFERED PRICE; fr. PRIX OFFRI AU PUBLIQUE).

1. Prețul de vînzare către public al titlurilor financiare aflate în distribuție primară, format din suma încasată de emitent (capital) și concesiunea comercializării;

2. Prețul la care acțiunile fondului mutual sînt vîndute publicului investitor. Ca mărime, prețul oferit publicului este format din valoarea netă unitară, plus concesia comercializării; se calculează prin raportul dintre valoarea unitară netă a activului și ponderea complementară a concesiunii de comercializare.

PREȚ DE TRANSFER (engl. TRANSFER PRICE; fr. PRIX DU TRANSFER). Prețurile fixate și serviciile transferate între membrii aceluiași grup de societăți. În cadrul companiilor transnaționale multe tranzacții au loc în mod obișnuit între entități legate prin conexiuni organice. Este vorba de vînzări de patente și know-how, acordare de împrumuturi etc. Prețurile aplicate unor astfel de transferuri nu reprezintă, în mod necesar, un rezultat al jocului liber al forțelor pieței, ci pot să difere considerabil de prețurile pe care le-ar fi convenit părțile care nu sînt legate de aceeași tranzacție sau de altele similare, în condiții identice sau asemănătoare pe piața liberă.

PREVIZIUNE (engl. FORECAST; fr. PREVISION). Proiectarea pe termen scurt a unui fenomen economico-social, folosind ipoteze care rezultă din analiza aprofundată a situației prezente a fenomenului și a tendințelor care se desprind (prin diferite metode statistico-matematice).

PRIMĂ DE APORT (engl. CONTRIBUTION PREMIUM; fr. PRIME DE CONTRIBUTION). Formă a creșterii de capital prin aport în natură, care apare după evaluarea acestor aporturi și stabilirea numărului de acțiuni noi care trebuie emise. Se calculează ca diferență între valoarea matematică-contabilă a acțiunii și valoarea sa nominală.

Pentru a se consemna juridic faptul că noile acțiuni dau purtătorului aceleași drepturi ca și vechile acțiuni, acestora li se atribuie același nominal.

PRIMĂ DE ASIGURARE (engl. INSURANCE PREMIUM; fr. PRIME D'ASSURANCE). Suma pe care asiguratul este obligat să o plătească asiguratorului, reprezentînd costul asigurării.

PRIMĂ DE EMISIUNE (engl. EMISSION SUBSIDY; fr. PRIME A L'EMISSION). Formă a creșterii capitalului unei societăți. Reprezintă diferența dintre prețul de emisiune al noilor acțiuni (mai mare) și valoarea nominală a acțiunilor (mai mică).

PRIMĂ DE EXPORT (engl. EXPORT SUBSIDY; fr. PRIME A L'EXPORTATION). Formă, instrument al politicii protecționiste a unui stat pentru susținerea sau promovarea unor exporturi de produse, în concordanță cu interesele economice și politice ale statului, pentru protejarea economiei naționale de concurența străină sau pentru cucerirea unor noi piețe de desfacere.

Formele pe care le îmbracă primele de export sînt: restituirea unei părți din impozitele și taxele plătite de exportatori, avantaje valutare, reducere a tarifelor la transportul pe calea ferată a mărfurilor destinate exportului, impunerea cotei „0" la TVA etc.

Primele de export în bani se stabilesc ca sume fixe pe unitatea de marfă exportată sau ca diferență între prețul cel mai ridicat de pe piața internă al produsului respectiv și prețul cel mai scăzut de pe piața externă, pe care statul îl poate susține. Statul se poate angaja să suporte și eventualele pagube ale exportatorului. Restituirea impozitelor plătite sau renunțarea la impozitele datorate de către exportatori, precum și reducerea tarifului pentru transportul mărfurilor pe calea ferată, proprietate de stat, nu reprezintă cheltuieli propriu-zise, ci renunțarea de către stat la o parte din veniturile sale bugetare, în favoarea exportatorilor.

PRIMĂ DE FUZIUNE (engl. MERGING PREMIUM; fr. PRIME DE FUSION). Formă de creștere a capitalului realizată cu ocazia unei fuziuni, ceea ce presupune emisiunea de noi acțiuni. Reprezintă suma rezultată din diferența între valoarea matematică sau intrinsecă a acțiunilor și valoarea nominală a acestora.

PRIMĂ DE IMPORT (engl. IMPORT SUBSIDY; fr. PRIME A L'IMPORTATION). Pîrghie administrativă guvernamentală destinată stimulării cu predilecție a anumitor importuri destinate consumului populației, stimulării producției interne și pentru reexport.

PRIME LEGATE DE CAPITAL (engl. CAPITAL PREMIUMS; fr. PRIMES DE CAPITAL). Sume de bani rezultate din operații de creștere a capitalului, realizate fie în numerar, fie prin aporturi în natură, fie cu ocazia unei fuziuni, ceea ce presupune emisiunea de acțiuni noi. Se referă la primele de emisiune, de fuziune și de aport la capital. În practică, este rară situația în care valoarea de emisiune a noilor acțiuni corespunde valorii nominale, prețul de emisiune fiind superior valorii nominale. În unele cazuri noii acționari trebuie să plătească nu numai prețul de emisiune ci și un „drept de intrare" ca urmare a existenței unor plusuri de valoare latentă în patrimoniul societății.

PRIME PRIVIND RAMBURSAREA OBLIGAȚIUNILOR (engl. BONUS FOR THE DEBENTURES REPAYMENT; fr. PRIMES CONCERNANT LE REMBOURSEMENT DES OBLIGATION). Diferențele dintre prețul de rambursare și prețul de emisiune ale obligațiunilor emise de către o întreprindere. Au caracterul unor cheltuieli financiare activate (inclusiv în activ), fiind astfel amortizabile (direct) pe toată durata împrumutului obligatar. Prezența lor în activ este datorată necesității de echilibrare a activului cu pasivul, deoarece, în urma emisiunii, activul crește prin majorarea masei disponibilităților (la nivelul prețului de emisiune) în timp ce pasivul crește prin majorarea masei datoriilor (la nivelul prețului de rambursare).

PRINCIPIUL EFICIENȚEI (engl. EFFICIENCY PRINCIPLE; fr. PRINCIPE DE L'EFFICIENCE). Exprimă necesitatea modelării sistemelor de management ale firmelor, astfel încît să se determine supraviețuirea și competitivitatea lor, în condițiile în care veniturile depășesc cheltuielile, permițînd realizarea unui profit pentru întreprinzători. Concretizarea acestui principiu implică utilizarea unui instrumentar modern de concepte și metode, în primul rînd de management, dar și economice, tehnice, sociologice etc., bazate pe analiza sistematică și lucidă a realităților.

PRINCIPIUL PRUDENȚEI (engl. PRUDENCE PRINCIPLE; fr. PRINCIPLE DE PRUDENCE). Unul dintre principiile contabilității financiare care se definește ca fiind aprecierea rezonabilă a faptelor astfel încît să se evite riscul de transfer asupra viitorului, a incertitudinilor prezente, susceptibile să greveze patrimoniul și rezultatele întreprinderii. El constă, în esență, în contabilizarea oricărei pierderi probabile și în necontabilizarea profiturilor sperate, chiar dacă acestea sînt foarte probabile.

PRIVATIZARE (engl. PRIVATIZATION; fr. PRIVATISATION). Transferul activelor și serviciilor publice din mîinile statului în mîini private. Ca urmare, ea presupune activități care merg de la transferul proprietății unor societăți proprietate de stat către persoane fizice sau juridice private, la realizarea serviciilor publice cu contractanți privați. Normele metodologice privind vînzarea acțiunilor societăților comerciale care se privatizează înainte de organizarea FPP și FPS, prevăd un program care cuprinde, în principal, următoarele etape:

- contractarea asistenței tehnice necesare pentru privatizare;
- analiza-diagnostic a societății comerciale;
- analiza detaliată a societății comerciale în vederea evaluării;
- evaluarea societății comerciale;
- definirea obiectivelor privatizării societății comerciale;
- selectarea procedurilor de vînzare a acțiunilor;
- întocmirea documentației de prezentare pentru potențialii investitori;
- întocmirea planului de vînzare efectivă a acțiunilor;
- analiza și soluționarea eventualelor situații incompatibile cu posibilitățile de vînzare.

În prezent, întregul proces de privatizare se realizează de către FPS și FPP-uri, în colaborare cu Agenția Națională de Privatizare.

PRIVATIZAREA UNEI PĂRȚI A ECONOMIEI ROMÂNEȘTI (engl. ONE SHARE OF ROMANIAN ECONOMY PRIVATIZATION; fr. PRIVATISATION D'UNE PARTIE DE L'ECONOMIE ROUMAINE). Componentă majoră a trecerii la economia de piață. În acest proces complex, de o importanță majoră este stabilirea foarte clară a scopurilor avute în vedere cu prioritate. Obiectivele privatizării pentru România pot fi divizate în trei categorii principale: economice, politice și sociale.

PROBĂ (engl. SAMPLE; fr. EPREUVE). vezi EȘANTION.

PROBABILITATE (engl. PROBABILITY; fr. PROBABILITE). Noțiune care desemnează o tehnică statistico-matematică cu ajutorul căreia se caracterizează gradul de producere al unui eveniment în condiții bine determinate; este un raport între numărul rezultatelor (cazurilor) favorabile producerii acestui eveniment și numărul total al rezultatelor (cazurilor) egal posibile (egal probabile).

PROCEDURA MEDIE A PREȚURILOR (engl. PRICES AVERAGE PROCESSING; fr. PROCEDURE MEDIE DES PRIX). Metodă de aplicare a unui plan valoric fix de cumpărare de titluri financiare, plan care în condițiile fluctuației de preț permite achiziționarea unui număr mai mare de acțiuni, la un preț mediu mai mic.

PROCEDURA STANDARD DE PRIVATIZARE (engl. STANDARD PROCESSING OF PRIVATIZATION; fr. PROCEDURE STANDARD DE PRIVATISATION). Procedură care constă în vînzarea acțiunilor societăților comerciale mici care intră sub incidența art.2 din Legea 58/1991 și a punctului 1.1. din anexa nr. 2 al Statutului Cadru al Fondurilor Proprietății Private. Privatizarea societăților comerciale mici se realizează de către Fondul Proprietății de Stat în colaborare cu Fondul Proprietății Private, acționari ai societății comerciale și Agenția Națională pentru Privatizarea și Dezvoltarea Întreprinderilor Mici și Mijlocii, printr-o comisie instituită în acest scop. Societățile comerciale mici care se pot privatiza se publică într-o listă în Monitorul Oficial al României, partea a IV-a, care cuprinde denumirea, sediul societății și numărul de înmatriculare în Registrul Comerțului.

PROCES ECONOMIC (engl. ECONOMIC PROCESS; fr. PROCES ECONOMIQUE). Fenomen economic privit în mișcare. Procesul economic exprimă transformările cantitative, structurale și calitative în starea realității economice, care evidențiază desfășurarea, în timp și în spațiu, a faptelor și actelor economice. De pildă, creșterea prețurilor, modificarea ofertei sau a cererii de bunuri economice, creșterea productivității într-un interval de timp sînt procese economice. Procesele economice se desfășoară atît pe baza contradicțiilor interne proprii unui anumit fenomen economic, cît și pe baza celor care apar între diferitele fenomene și procese economice.

PROCURĂ (engl. POWER OF ATTORNEY; fr. PROCURATION). Împuternicire scrisă, legalizată, prin care o persoană fizică mandatează o altă persoană fizică să o reprezinte și să acționeze în numele său, să încheie anumite acte, convenții, să ridice o sumă de bani etc.

PROCURIST (engl. PROXY HOLDER / PROCURATOR ATTORNEY; fr. FONDE DE POUVOIRS). Persoană fizică, mandatată, avînd împuterniciri pentru îndeplinirea unor acte cu caracter juridic comercial: cumpărări de resurse materiale, angajarea capitalului societății pentru aprovizionări, pentru stocuri de conjunctură, pentru asigurarea continuității activității economice etc.

PRODUCTIVITATE (engl. PRODUCTIVITY; fr. PRODUCTIVITE). Indicator calitativ care arată eficiența cu care sînt avansați, combinați, substituiți și consumați factorii de producție. Mărimea productivității se calculează fie prin raportarea producției obținute într-o anumită perioadă la volumul

factorilor utilizați pentru obținerea respectivei producții, fie prin raportarea factorilor utilizați la producția obținută.

PRODUCTIVITATE MARGINALĂ (engl. MARGINAL PRODUCTIVITY; fr. PRODUCTIVITE MARGINALE). Sporul de venit total al unei firme, care se obține pe seama atragerii în producție a unei unități suplimentare dintr-un anumit factor de producție. Se determină ca raport între plusul de efect (y) și plusul de factori (F) utilizați pentru obținerea efectului, într-o perioadă de timp.

$$P_M = \frac{y}{F}$$

PRODUCTIVITATEA MUNCII (engl. LABOR PRODUCTIVITY; fr. PRODUCTIVITE DE TRAVAIL). Indicator economic care se calculează fie prin raportarea producției la munca cheltuită pentru obținerea acesteia, fie prin raportarea cheltuielilor de muncă la producția obținută, în ambele situații luîndu-se în considerare și calitatea bunurilor economice. În primul caz, productivitatea muncii reflectă numărul de unități de bunuri care revine la o unitate de muncă, în cel de-al doilea, productivitatea muncii reflectă consumul factorului de muncă care revine la o unitate de bun economic.

PRODUCĂTOR MARGINAL (engl. MARGINAL PRODUCER; fr. PRODUCTEUR MARGINAL). Este un producător care poate să producă anumite bunuri obținînd un profit obișnuit pentru aceste bunuri, dar care în condițiile cînd profiturile vor scădea într-o oarecare măsură se va retrage din activitate.

PRODUCȚIE (engl. PRODUCTION; fr. PRODUCTION). Componentă a activității economice a cărei funcție esențială constă în combinarea și utilizarea factorilor materiali și umani în vederea obținerii de noi bunuri economice, respectiv, a sporirii utilităților acestora. Producția este motorul economiei, ea asigurînd satisfacerea nevoilor crescînde de consum. Producția asigură locuri de muncă, pe baza cărora cele mai multe dintre familii încasează venituri; numai pe baza rezultatelor ei se poate spori consumul.

PRODUCȚIE LA COMANDĂ (engl. ORDER PRODUCTION; fr. PRODUCTION A COMANDE). Formă de cooperare internațională, care presupune stabilirea unor relații tehnice și economice între o firmă, care lansează comanda (numită ordonator) și una sau mai multe firme executante, situate în alte țări, acestea din urmă fabricînd pe baza licențelor, a documentației furnizate de ordonator, un produs care urmează să fie desfăcut sub marca ordonatorului.

PRODUCȚIE GLOBALĂ (engl. GROSS PRODUCTION; fr. PRODUCTION GLOBALE). Valoarea producției realizate de un agent economic, într-o anumită perioadă de timp, indiferent de stadiul de fabricație sau dacă este sau nu livrată (cuprinde atît producția destinată livrării, cît și producția consumată intern).

PRODUCȚIE IMOBILIZATĂ (engl. IMMOBILIZED PRODUCTION; fr. PRODUCTION IMMOBILISE). Producția exercițiului care este conservată de întreprindere sub forma imobilizărilor. Acestea sînt evaluate la nivelul costului de producție, atît în cazul imobilizărilor corporale cît și necorporale, din rațiuni de prudență.

PRODUCȚIE MARFĂ (engl. COMMODITY PRODUCTION; fr. PRODUCTION MARCHANDE). Valoarea producției realizate de un agent economic obținută într-o perioadă de timp, livrată sau destinată livrării.

PRODUCȚIE MARFĂ VÎNDUTĂ ȘI ÎNCASATĂ. Vezi **CIFRĂ DE AFACERI.**

PRODUCȚIE NETĂ (engl. NET PRODUCTION; fr. PRODUCTION NETTE). Valoarea producției nou create de un agent economic într-o anumită perioadă de timp.

PRODUCȚIE STOCATĂ (engl. STOCKED PRODUCTION; fr. PRODUCTION STOCKEE). Variația în plus (în caz de stocaj) sau în minus (caz de destocaj) între valoarea la cost de producție efectiv a stocurilor inițiale ale produselor și a producției în curs de la finele perioadei și valoarea stocurilor inițiale ale produselor și a producției în curs, neluînd în calcul provizioanele pentru depreciere constituite pentru aceste stocuri. Variațiile de producție stocată se determină atît pentru fiecare formă de produse stocate (semifabricate, produse finite, produse reziduale), cît și pentru animalele și păsările din producția proprie.

PRODUS GLOBAL (engl. GROSS PRODUCT; fr. PRODUIT GLOBAL).

1. Totalitatea bunurilor materiale create și a serviciilor prestate într-o ramură sau domeniu al economiei naționale, în decurs de un an;

2. Indicator economic care exprimă rezultatele întregii activități umane pe o perioadă de timp determinată. Se calculează ca sumă a consumului intermediar și a consumului final (produs global brut - PGB).

PRODUS FINIT (engl. FINISHED PRODUCT; fr. PRODUIT ACHEVE). Produs a cărui prelucrare a fost terminată în întreprinderea respectivă și care este destinat livrării în afară sau consumului neindustrial în cadrul aceleiași întreprinderi.

PRODUS INTERN BRUT (P.I.B.). (engl. GROSS DOMESTIC PRODUCT; fr. PRODUCTION INTERIEURE BRUTE). Indicator sintetic al economiei naționale care reprezintă valoarea monetară a tuturor bunurilor produse de o economie, într-o anumită perioadă de timp. Se poate calcula în trei modalități:

1. pe baza valorii adăugate din toate sectoarele de activitate; el corespunde producției de bunuri și servicii din economie diminuat cu consumul intermediar (C1);

2. pe baza cheltuielilor, de exemplu valoarea bunurilor și serviciilor cumpărate, incluzînd consumul, cheltuielile de capital, creșterea valorii stocurilor, cheltuielile guvernamentale și exporturile (mai puțin importurile);

3. pe baza veniturilor, de exemplu veniturile angajaților, oamenilor de afaceri, închirierile, profiturile agenților (publici sau privați) și aprecierea stocurilor.

În practica economică a țărilor cu economie dezvoltată, pentru a măsura performanța unei economii, analiștii sînt de regulă interesați de rata reală a schimbării PIB, decît de nivelul absolut al PIB.

PRODUSUL INTERN BRUT DUPĂ METODA DE PRODUCȚIE (engl. GROSS DOMESTIC PRODUCT IN PRODUCTION METHOD; fr. PRODUIT INTERNE BRUTE EN METHODE DE LA PRODUCTION). Indicator sintetic macroeconomic calculat ca diferență între produsul global brut, care reprezintă valoarea tuturor bunurilor și serviciilor create de toate activitățile economice și sociale, și consumul intermediar, care exprimă valoarea bunurilor (altele decît bunurile de capital fix) și a serviciilor destinate pieței, consumate în perioada considerată pentru producerea altor bunuri și servicii.

PIB = PGB - C1

PRODUSUL INTERN BRUT DUPĂ METODA CHELTUIELILOR (engl. GROSS DOMESTIC PRODUCT IN EXPENSES METHOD; fr. PRODUIT INTERNE BRUT EN METHODE DES FRAIS). Suma valorii formării brute a capitalului, a consumului final al populației și administrațiilor publice și private, precum și a soldului comerțului exterior.

PRODUSUL INTERN BRUT DUPĂ METODA VENITURILOR (engl. GROSS DOMESTIC PRODUCT IN INCOMES METHOD; fr. PRODUIT INTERNE BRUT EN METHODE DES REVENUS). Indicator macroeconomic care include veniturile lucrătorilor obținute prin muncă, impozitele și taxele, excedentul net de exploatare și consumul de capital fix.

PRODUS INTERN NET (PIN) (engl. NET DOMESTIC PRODUCT / NATIONAL INCOME; fr. PRODUIT INTERIEUR NET). Denumit și venit național, este un indicator sintetic macroeconomic care se determină scăzînd din PIB (produs intern brut) consumul de capital fix (amortizările Am).

PIN = PIB - Am

PRODUS NAȚIONAL BRUT (PNB) (engl. GROSS DOMESTIC PRODUCT; fr. PRODUIT NATIONAL BRUT)

1. Este un indicator sintetic macroeconomic care exprimă valoarea bunurilor produse și a serviciilor prestate în interiorul țării, într-o perioadă de timp, de obicei un an, evaluate la prețuri de piață și agregate, fără deducerea cheltuielilor la bunurile de investiții în scopuri de înlocuire. La acestea se adaugă sau se scade valoarea bunurilor și serviciilor produse de agenții economici naționali în afara granițelor țării, precum și valoarea bunurilor și serviciilor produse de agenții economici străini în interiorul granițelor naționale și expatriate de către beneficiari din străinătate;

2. Cuprinde în plus față de PIB soldul valorii adăugate realizate de agenții economici în exterior diminuat cu valoarea produsului final de bunuri și servicii realizată de agenții economici străini în țara respectivă (SAE).

PNB = PIB - SAE.

PNB reflectă mai exact bunăstarea populației în termeni monetari, dar nu este la fel util în analizarea performanței productive a economiei, precum PIB.

PRODUS NAȚIONAL NET (PNN) (engl. NET NATIONAL PRODUCT; fr. PRODUIT NATIONAL NET). Indicator sintetic macroeconomic care se obține prin scăderea din produsul național brut a valorii reprezentînd amortizările (consumul de capital fix).

PNN = PNB - Am

PRODUS NET (engl. NET PRODUCT; fr. PRODUIT NET). este un indicator sintetic microeconomic reprezentînd partea produsului global care rămîne după scăderea cheltuielilor materiale de producție.

PRODUS SOCIAL (engl. SOCIAL PRODUCT; fr. PRODUIT SOCIAL). Indicator sintetic care reprezintă suma valorii produsului global brut obținut într-o perioadă de timp, la nivelul ramurilor economiei naționale.

PRODUS TURISTIC (fr. PRODUIT TOURISTIQUE). Ansamblu de servicii, mărfuri și produse realizate de diferite ramuri industriale specifice și grupate pe diferite variante într-un tot unic, valorificat în cadrul unei ambianțe specifice create de factorii naturali dintr-o anumită regiune.

PROFIT (engl. PROFIT; fr. PROFIT). Cîștigul, avantajul realizat sub formă bănească dintr-o acțiune, operație sau exercitarea unei activități; se determină ca diferență între ceea ce se încasează și ceea ce se plătește în activitatea economică, sau ca diferență între prețul de vînzare și costul produsului (serviciului) provenit din activitatea respectivă. El se regăsește sub următoarele forme: profit brut, profit pur.

PROFIT ACUMULAT (engl. ACCUMULATED PROFIT; fr. PROFIT ACCUMULE). Acea parte din profit care se găsește în contul de profit și care poate fi transferat în evidența contabilă, a anului următor, după ce s-a efectuat plata dividendelor, a taxelor, precum și după prelevarea sumelor aferente fondului de rezervă.

PROFIT AGREGAT (engl. UNIT PROFIT; fr. PROFIT AGREGAT). Mărimea cîștigului total înregistrat de investitor, calculată prin multiplicarea profitului unitar cu mărimea lotului tranzacționat.

PROFIT BRUT (TOTAL) (engl. GROSS PROFIT; fr. PROFIT BRUT). Diferența între veniturile încasate și cheltuielile efectuate într-o anumită perioadă de timp. Acesta stă la baza calculului profitului net, care este egal cu profitul brut din care se scad

dobînzile, impozitele, taxele, ratele scadente la credit etc.

PROFIT CAPITALIZAT (engl. CAPITALIZED PROFIT; fr. PROFIT CAPITALISE). Acea parte din profitul net al societății, reținută după plata dividendelor, în scopul dezvoltării producției; uneori profitul capitalizat este supus unui supraimpozit de către stat.

PROFIT PUR (engl. PURE PROFIT; fr. PROFIT PUR). „Recompensă" pentru asumarea riscurilor. Aceasta este o plată necesară pentru acei care investesc capital în alte investiții decît cele care sînt garantate.

PROFIT NET (engl. NET PROFIT; fr. PROFIT NET). Profitul unei organizații cînd toate facturile și cheltuielile au fost luate în considerare. În cazul organizațiilor comerciale, se ajunge la profitul net prin deducerea din profitul brut a tuturor cheltuielilor care nu au fost deja luate în considerare pentru realizarea profitului brut. Raportul între profitul net și totalul vînzărilor este un indicator des utilizat în analiza efectuată la nivelul firmei și el arată atît gradul de profitabilitate al firmei, în general, cît și gradul de profitabilitate al vînzărilor, în particular.

PROFITABILITATE (engl. PROFITABILITY). Categorie economică care caracterizează capacitatea firmei de a obține un excedent de încasări peste nivelul plăților, un excedent de venituri peste nivelul cheltuielilor, astfel încît surplusul de valoare rezultat să poată fi repartizat acționarilor sau altor categorii de furnizori de capital și credite sub formă de participare la profit (dividende, dobînzi, etc.).

PROGNOZĂ ECONOMICĂ (engl. BUSINESS FORECASTING; fr. PREVISION ECONOMIQUE). Proces de evaluare anticipativă, probabilă, circumscris într-un anumit orizont de timp, pe baza unor metode științifice de investigare a proceselor economice, a evoluției viitoare a diferitelor domenii de activitate economică sau a economiei naționale, în ansamblul său. Prin prognoza economică se estimează evoluția probabilă a domeniului investigat, luîndu-se în considerare modificările previzibile ale factorilor de creștere economică. Cele mai frecvente metode și tehnici de prognoză economică sînt: metodele de extrapolare, metodele normative, metodele intuitive, analiza factorială, analiza de structură, comparațiile internaționale etc.

PROGRAMARE ECONOMICĂ (engl. ECONOMIC PROGRAMMING; fr. PROGRAMMATION ECONOMIQUE). Acțiune de defalcare, etapizare și sincronizare a unor sarcini precise, în timp și spațiu, inclusiv de repartizare pe factori de răspundere, concretizate în profil de execuție, prin care se realizează, în condiții de eficiență, obiectivele economice, stabilite în prealabil. Programarea economică vizează probleme de aprovizionare, producție și desfacere a bunurilor economice, pregătirea forței de muncă, derularea lucrărilor de investiții etc. Programarea economică se bazează pe folosirea unor metode și tehnici corespunzătoare.

PROGRAMUL NAȚIUNILOR UNITE PENTRU DEZVOLTARE (PNUD) (engl. UNITED NATIONS PROGRAM FOR DEVELOPMENT; fr. PROGRAMME DES NATIONS UNIES FOR DEVELOPPEMENT). Organism creat în anul 1965, cu sediul la New York și care urmărește acordarea asistenței tehnice și de preinvestiții a ONU, sprijinirea țărilor în curs de dezvoltare, în eforturile lor de dezvoltare prin utilizarea eficientă a resurselor naturale și a potențialului uman. PNUD pune la dispoziție consilieri și experți internaționali și furnizează echipamente pentru realizarea de prospecțiuni și studii privind resursele naturale sau alți factori ai dezvoltării economice, găsirea de piețe de desfacere pentru mărfurile și serviciile pe care le oferă țările în curs de dezvoltare, crearea și consolidarea sistemului de educație și învățămînt, organizarea sau îmbunătățirea cercetării științifice apli-

cative și pentru întărirea infrastructurii. Consiliul de administrație al PNUD aprobă proiectele și programele, supraveghează operațiunile și acordă fonduri.

PROHIBIȚIE (engl. PROHIBITION; fr. PROHIBITION). Interzicerea importului sau exportului unor anumite mărfuri determinate de nevoia protejării produselor unui monopol, fie pentru securitatea publică, fie pentru a restrînge importurile de produse străine.

PROGRAMUL PHARE (engl. ASSISTANCE FOR ECONOMIC RESTRUCTURING IN THE COUNTRIES OF CENTRAL AND EASTERN EUROPE). Acțiune a Comunității Europene, care implică un efort special de susținere a procesului de reconstrucție economică aflat în desfășurare în țările din Europa Centrală și de Est - Bulgaria, Cehia, Slovacia, Ungaria, Polonia, România și Iugoslavia - prin furnizarea de sprijin financiar și tehnic, în domeniile cheie ale acțiunilor guvernelor respective, pentru crearea condițiilor unei economii de piață bazată pe inițiativa și proprietatea privată. Acest program al Comunității nu vizează să facă direct propuneri de afaceri, planuri sau inițiative de afaceri, ci asigură fonduri din care guvernele beneficiare respective își finanțează programele proprii de reconstrucție.

PROMILA (engl. PER THOUSAND). Unitate de măsură relativă care se exprimă prin partea raportată la o mie de unități dintr-un întreg (miime); coeficientul natalității, mortalității se exprimă în promile.

PROMOVAREA UNUI NOU PRODUS (engl. NEW PRODUCT PROMOTION). Procedură de marketing prin care noi idei evoluează și se amplifică, rezultînd produse noi viabile sau extinderi ale unor produse sau game de produse existente. Ideile noi, care sînt generate fie intern (de exemplu, prin cercetare științifică), fie prin feedback din partea consumatorilor, sînt prima dată examinate pentru o valabilitate la prima vedere; acele puține idei care rămîn se reduc și ele prin teste-concept și analize de detaliu care vizează profitabilitatea potențială. Ideile care supraviețuiesc acestor obstacole sînt subiecte ale unor dezvoltări intensive. Se fac prototipuri și se testează atît în interiorul companiei, cît și printre consumatori, realizîndu-se îmbunătățiri. Ciclul se repetă, pînă cînd sondarea pieței dă rezultate satisfăcătoare. Atunci noul produs va fi lansat (este de preferat ca testarea să se facă mai întîi într-un segment de piață restrîns).

PROMOVAREA ÎN VÎNZARE (engl. SALE PROMOTION). Ansamblul de eforturi făcute pentru a aduce produsele în fața consumatorilor, în timp ce publicitatea pune consumatorii în fața produselor. Promovarea în vînzare vine în sprijinul rețelei de vînzare și a circuitelor de distribuție și poate viza fie consumatorii (prin reduceri de prețuri, eșantioane etc.), fie distribuitorii (prin prime, cadouri etc.).

PROMOVAREA VÎNZĂRILOR (engl. SALES PROMOTION). Ansamblu de acțiuni, organizate și susținute material, de regulă de societățile comerciale, avînd ca scop final impulsionarea vînzărilor. Într-o accepțiune largă, acest termen încorporează, pe de-o parte, întregul flux al comunicațiilor de la întreprindere către piață, prin intermediul cărora se transmit informații, idei sau mesaje către piața clienților potențiali iar pe de altă parte, un ansamblu de condiții materiale și organizatorice prin care se favorizează contactul cumpărătorului cu marfa, prin care se stimulează și se ușurează achiziționarea acesteia.

PROPORȚIE (engl. PROPORTION; fr. PROPORTION).

1. Egalitatea a două rapoarte (în sens matematic);

2. Raport între parte și întreg (în sens statistic, greutate specifică, pondere).

PROPRIETATE (engl. PROPERTY; fr. PROPRIETE). Relație între oameni, un contract social cu privire la bunurile materiale,

spirituale și de altă natură existente în societate sau obținute prin activitatea economică. Aceste relații relevă exercitarea unuia, mai multor sau a tuturor atributelor proprietății: dreptul de posesiune, dreptul de utilizare, dreptul de dispoziție și dreptul de uzufruct. Proprietatea se prezintă sub forma unității a două elemente: obiectul și subiectul proprietății. Obiectul proprietății îl constituie bunurile, iar subiectul proprietății, agenții vieții economice: persoane fizice, familie, sociogrupuri, organizații naționale și internaționale.

PROPRIETATE A COMERCIANTULUI FALIT (engl. BANKRUPT'S ESTATE / BANKRUPT'S ASSETS; fr. PROPRIETE DU COMMERCANT FAILLI / MASSE DE LA FAILLITE). Desemnează întregul patrimoniu al comerciantului falit, aferent creditorilor săi, uniți în masa credală, în scopul recuperării unei cote proporționale din creanțele lor.

PROPRIETATE INDUSTRIALĂ (engl. INDUSTRIAL PROPERTY; fr. PROPRIETE INDUSTRIELLE). Drept protejat de lege asupra brevetelor de invenție, mărcilor de fabrică, de comerț și de servicii, deținute sub orice titlu de o persoană fizică / juridică. În exercitarea dreptului de proprietate, brevetele de invenții și mărcile înregistrate la autoritatea competentă pot face obiectul tranzacțiilor de vînzare-cumpărare sau de cedare a dreptului de exploatare. Proprietatea industrială este protejată împotriva contrafacerii, imitării sau folosirii fără consimțămîntul deținătorului legal. Sub raport patrimonial, proprietatea industrială constituie o formă de imobilizare necorporală care se integrează în fondul comercial. Se reflectă în expresie monetară, în debitul contului „fondul comercial" (din clasa conturilor de active imobilizate). Determinarea valorică are loc prin contractul de societate în cazul cînd reprezintă aport de capital, pe bază de expertiză sau pe criterii de apreciere raportate la cererile pieței. Veniturile realizate din cedarea dreptului de exploatare a brevetelor, a invențiilor sau a mărcilor se reflectă în creditul unui cont de venituri. Pentru a se proteja în vederea deprecierii proprietății industriale, agenții economici pot constitui provizioane în condițiile prevăzute de lege.

PROPRIETATEA MIXTĂ (engl. MIXED (JOINED). PROPERTY; fr. PROPRIETE MIXTE). Formă de proprietate asociativă care presupune participarea diferitelor forme de proprietate ale persoanelor fizice și juridice naționale, precum și a persoanelor străine pe teritoriul național sau în străinătate, la administrarea bunurilor, la asumarea riscurilor și la conducerea unei societăți.

PROPRIETATE PARTICULARĂ ASOCIATIVĂ (engl. ASSOCIATED PRIVATE PROPERTY). Formă de proprietate în care administrarea bunurilor se face de către indivizi asociați în întreprinderi, companii, societăți; aceste forme asociative se deosebesc între ele prin modul de constituire a patrimoniului și de conducere a unității, precum și prin modul de asumare a riscurilor și de împărțire a profiturilor rezultate din activitatea desfășurată.

PROPRIETATE PARTICULARĂ INDIVIDUALĂ (personală sau familială) (engl. INDIVIDUAL PRIVATE PROPERTY; fr. PROPRIETE PRIVEE INDIVIDUELLE). Desemnează acea formă de proprietate în care administrarea bunurilor se face de către individul proprietar sau de către o altă persoană stabilită de proprietar, de regulă pe baza relațiilor familiale.

PROPRIETATE PUBLICĂ (engl. PUBLIC PROPERTY; fr. PROPRIETE PUBLIQUE). Desemnează acea formă de proprietate constituită la nivel național, municipal, urban, rural, fiind formată mai ales din regii autonome, unități care produc bunuri și servicii cu destinație socială, culturală și de consum casnic personal. Unitățile din proprietatea publică își exercită atributele proprietății în limitele reglementărilor legale, pe care statul le stabilește distinct pentru aceste unități.

PROSPECT DE EMISIUNE (engl. EMISSION PROSPECTUS). Este o comunicare publică prin care o societate comercială pe acțiuni în calitate de emitent de titluri financiare, lansează pe piață oferta de participare a publicului sau a altor societăți comerciale la formarea sau majorarea capitalului social al societății, prin subscrierea acțiunilor care fac obiectul emisiunii. Cuprinde extrase din prevederile de bază ale contractului de societate. Are formă autentică. Poate fi:

- preliminar - publicat anterior emisiunii, cu scopul de a atrage interesul investitorilor particulari, difuzat concomitent cu înaintarea cererii de înregistrare a emisiunii, fără a menționa însă și prețul titlurilor financiare care urmează a fi emise;

- final - publicat concomitent cu emisiunea primară, cuprinde aceleași date din prospectul preliminar plus prețul de vînzare a titlurilor emise.

Angajamentele (declarațiile) de subscriere a acțiunilor și a vărsămintelor efectuate de acționari se înregistrează în contabilitatea societății într-un cont de activ („decontări cu acționarii privind capitalul") din clasa conturilor de terți. Se debitează cu valoarea acțiunilor subscrise și se creditează cu vărsămintele efectuate. Soldul debitor al contului reprezintă valoarea nominală a acțiunilor subscrise care nu au fost acoperite prin vărsămintele acționarilor.

PROSPECTARE A PIEȚEI (engl. MARKET PROSPECTING; fr. PROSPECTION DE MARCHE). Activitate complexă de investigare a conținutului și mecanismului pieței mărfurilor și serviciilor, a fenomenelor de piață, în interdependența și dinamica lor.

PROTECȚIONISM (engl. PROTECTIONISM; fr. PROTECTIONNISME). Ansamblu de măsuri de politici economice și financiare, practicate de un stat în vederea protejării temporare, parțiale sau totale a economiei.

PROTOCOL (engl. PROTOCOL; fr. PROTOCOLE).

1. Document încheiat între două sau mai multe persoane care, în numele lor sau în calitate de mandatari, își exprimă acordul ori intenția sau își definesc punctele de vedere într-o relație de afaceri sau de altă natură. Protocolul poate servi și la stabilirea unui cadru de acțiune sau a liniei directoare pentru modelarea unor activități comune ulterioare. Protocolul poate avea efecte juridice în funcție de conținutul său;

2. Înscris în care este expus modul de desfășurare și alte detalii de ordin protocolar sau organizatoric referitoare la o întîlnire convenită între oameni de afaceri. Cheltuielile de protocol se contabilizează pe bază de acte justificative. Pentru instituțiile publice, cheltuielile de protocol (pentru masă, cazare, însoțitori etc.) se stabilesc de către Ministerul Finanțelor.

PROVIZION (engl. PROVISION; fr. PROVISION).

1. Suma care se constituie de către agenții economici în condițiile legii sub formă de prelevare pentru acoperirea unor riscuri, cheltuieli, deteriorări ori alte pierderi posibile la care sînt expuse elementele activului patrimonial în cursul realizării obiectului de activitate. Riscurile pentru care se constituie provizioane se pot referi la plata garanțiilor reclamate de clienți, creșterea prețurilor, litigiilor cu partenerii, etc., pe care evenimentele survenite sau în curs de desfășurare le fac probabile, motiv pentru care sînt denumite și datorii potențiale și a căror cauză este născută în cursul exercițiului. Provizioanele pentru depreciere privesc titlurile de participare, alte valori mobiliare de plasament, stocurile, drepturile de creanță și alte active. În contabilitate, provizioanele se evidențiază în conturi care exprimă destinația lor. Provizioanele pentru riscuri și cheltuieli se reflectă în conturi de pasiv, în timp ce provizioanele pentru depreciere se înregistrează în conturi de activ. Aceste conturi sînt de regulă corespondente cu conturile de cheltuieli. Pentru a nu greva într-o măsură disproporționată cheltuielile

unui exercițiu financiar, unele provizioane se pot eșalona pe mai multe exerciții;

2. Disponibilul în contul bancar pentru acoperirea cecurilor emise de titularul contului.

PROVIZIOANE REGLEMENTATE (engl. REGULATED PROVISIONS; fr. PROVISIONS REGLEMENTEES). Categorie mai amplă a provizioanelor constituită pe seama cheltuielilor potrivit dispozițiilor legale, deci deduse din excedentul brut din exploatare și care servesc pentru autofinanțarea întreprinderii. Acestea au de regulă un regim fiscal propriu, fiind contabilizate numai ca urmare a unor dispoziții legale. În România, această categorie va cuprinde provizioanele constituite pentru acoperirea majorărilor de prețuri aferente stocurilor și pentru acoperirea diferenței între amortismentele degresive (mai mari) și amortismentele lineare, economice (mai mici).

PUBLICITATE A BILANȚULUI CONTABIL (engl. BALANCE SHEET'S PUBLICITY; fr. PUBLICITE DU BILAN COMPTABLE). Obligație prevăzută de lege potrivit căreia societățile comerciale pe acțiuni și cu răspundere limitată sînt datoare să publice în Monitorul Oficial bilanțul contabil anual împreună cu contul de profit și pierderi, într-un termen stabilit, după aprobarea de către Adunarea Generală a Acționarilor (asociaților).

PUBLICITATE A BUGETULUI (engl. BUDGET PUBLICITY; fr. PUBLICITE DU BUDGET). Principiul potrivit căruia, după ce este supus dezbaterii și aprobării Parlamentului, bugetul trebuie adus la cunoștința opiniei publice. Legea privind adoptarea bugetului de stat și contul privind încheierea exercițiului bugetar pe anul precedent celui în curs sînt publicate în Monitorul Oficial sau în culegeri de legi. Cifrele înscrise în proiectul de buget sînt date publicității în presă, precum și la radio și televiziune. Pentru ca populația să se poată informa asupra situației financiare a statului, este necesar ca bugetul să fie publicat într-o formă simplă, clară și precisă.

PUBLICITATE COMERCIALĂ (engl. COMMERCIAL PUBLICITY; fr. PUBLICITE COMMERCIALE). Formă de comunicare între întreprinzători și cumpărători (beneficiari de servicii sau de lucrări) în vederea promovării activității. Emisiunile de radio și televiziune, inserțiile publicitare, afișajul și tipăriturile constituie principalele suporturi publicitare. Cheltuielile de publicitate comercială se reflectă în contabilitate în debitul unui cont din clasa conturilor de cheltuieli.

PUNCT (engl. POINT; fr. POINT). Unitate bursieră care reprezintă un procent din valoarea nominală standard a unei obligațiuni și este egal cu zece unități monetare.

PUNCT DE BAZĂ (engl. BASIS POINT; fr. POINT DE BASE). Unitate bursieră care reprezintă o diviziune a punctului, egală cu a 100-a parte dintr-un punct.

PUNCTARE (engl. CONTROL; fr. CONTROLE). Activitatea depusă de personalul din cadrul compartimentelor de contabilitate pentru descoperirea erorilor de înregistrare. Constă în confruntarea fiecărei operații înscrise într-un cont cu formulele contabile sau cu actele primare care le-au generat. În dreptul cifrelor verificate se înscrie un semn convențional.

PUNTER. Termen care desemnează acea persoană care cumpără și vinde repede, fără a stoca marfa pentru multă vreme.

PURTĂTOR (engl. BEARER; fr. PORTEUR). Deținătorul legal al unui titlu de credit (cambie, bilet la ordin etc.) sau al unei hîrtii de valoare, care nu cuprinde nici o mențiune cu privire la posesorul lor, legitimarea creditorului rezumîndu-se la posesia titlului. Modalitățile în care purtătorul intră în posesia titlului și îl poate transmite, variază în funcție de relațiile parteneriale, de

natura și regimul de circulație al hîrtiilor de valoare.

Cambia și biletul la ordin sînt deținute fie în calitate de beneficiar înscris în titlu, fie prin dobîndire pe calea girului, înscris pe verso-ul titlului (formulă de transmitere a dreptului de creanță). Purtătorul poate intra în posesia cec-ului, fie în calitate de beneficiar, fie prin gir, dacă titlul este emis cu mențiunea „la ordin". Cec-ul „la purtător" circulă prin simpla înmînare fără nominalizarea purtătorului.

Acțiunile societăților comerciale intră în posesia purtătorilor în funcție de felul acțiunilor. Acestea pot fi:

- nominative (cînd purtătorul este nominalizat în titlu), caz în care transmiterea și intrarea în posesie au loc prin înscrierea noului posesor în registrul de acțiuni al societății, cît și pe titlu;
- la purtător, cînd posesiunea și circulația titlului au loc fără nominalizarea purtătorului.

Obligațiunile societăților comerciale pe acțiuni și titlurile de împrumut ale statului (bonuri, titluri de rentă etc.) sînt, de obicei, titluri la purtător.

Cecurile de încasat intră, de regulă, în portofoliu întocmai ca și celelalte efecte comerciale. Acțiunile societăților comerciale deținute de purtător în portofoliu pot reprezenta în principal:

- titluri de participare la formarea capitalului unor societăți care asociază mai multe societăți constituite în grupuri, holding, concern etc.;
- acțiunile proprii (nominative sau la purtător);
- acțiuni (nominative sau la purtător) emise de alte societăți comerciale, achiziționate pe piața financiară în scopul plasamentului unei părți din lichiditățile agentului economic.

Obligațiunile aflate în portofoliul purtătorului pot proveni:

- din emisiunile proprii intrate prin răscumpărare;
- din emisiunile altor societăți comerciale intrate din plasamente.

PUT. Noțiune bursieră care desemnează un tip de contract OPTIONS prin care cumpărătorul achită vînzătorului un premiu, pentru a obține dreptul de a vinde un lot de titluri financiare, într-un timp determinat și la un preț de exersare prestabilit.

PUT CONJUGAT (engl. CONJUGATED PUT; fr. PUT CONJUGUE). Noțiune bursieră care desemnează acțiunea de cumpărare simultană a unui contract PUT și a unui lot egal cu obiectul contractului PUT.

PUTERE DE CUMPĂRARE (engl. BUYING POWER / PURCHASING POWER; fr. POUVOIR D'ACHAT). Indicator socio-economic ce reprezintă cantitatea de bunuri sau servicii care pot fi achiziționate de o unitate monetară sau la un anumit nivel al veniturilor.

PUTERE DE CUMPĂRARE PARITARĂ. Indicator financiar care exprimă echilibrul dintre raportul de schimb al unei valute față de alta, în cazul în care puterile lor de cumpărare interne, în funcție de raportul de schimb, sînt echivalente.

Q

QUASI - ÎNCHIRIERE (engl. QUASI-RENT; fr. QUASI LOCATION). Plata unei mărfi sau a unui serviciu pentru un timp limitat. În asemenea circumstanțe, o anumită marfă sau serviciu este plătit mai mult decît ar fi necesar în realitate pentru a menține stocul existent. Acolo unde există această formă de quasi - închiriere există un adevărat surplus, cum se mai spune este o „închiriere economică". Quasi - închirierea poate fi eliminată ori printr-o creștere a ofertei, dacă acest lucru este posibil, ori printr-o scădere a cererii. Conceptul a fost dezvoltat de Marshall.

R

RABAT (engl. DISCOUNT; fr. MARGE).

1. Sumă bonificată de furnizor cumpărătorului, exprimată în cifre absolute sau procentuale, reprezentînd reducerea prețului convenit pentru a compensa pierderile provocate de lipsuri cantitative sau de ordin calitativ, pentru facilități de plată sau pentru a stimula relațiile de afaceri;

2. Sumă sub valoarea nominală a unui titlu financiar la care are loc o tranzacție. Rabatul rezultă din scăderea prețului pieței sub valoarea nominală a titlului, diferența fiind tocmai mărimea sa.

RABAT (ADAOS) COMERCIAL (engl. TRADE DISCOUNT (MARK UP); fr. MARGE COMMERCIALE). Element al prețului cu amănuntul care este destinat să acopere cheltuielile de circulație și să asigure un anumit beneficiu agentului economic din sfera distribuției. Se stabilește procentual de către agentul economic vînzător și nu este limitat prin acte normative.

RABAT PENTRU PLATA ÎN NUMERAR (engl. CASH DISCOUNT; fr. ESCOMPTE OU COMPTANT). Sumă de bani stabilită de regulă ca procent din totalul facturii; este o pîrghie utilizată pentru creșterea vitezei de rotație a numerarului.

RACK-JOBBER. Vînzător independent sau angajat de un fabricant care vinde un tip de articole într-un raion specializat, închiriat într-un mare magazin.

RAMBURS (engl. REIMBURSEMENT; fr. REMBOURSEMENT). Sistem de expediere a mărfurilor conform căruia destinatarul este obligat să achite la primire expeditorului contravaloarea mărfii sau a taxei de transport.

RAMBURSA (engl. REIMBURSE; fr. REMBOURSER). Termen utilizat pe piața financiară care desemnează acțiunea de restituire a unui împrumut sau credit. Capacitatea de rambursare se măsoară prin raportul :

$$CR = \frac{\text{Capacitatea de autofinanțare}}{\text{Îndatorare totală}} \cdot 100$$

Acest raport indică capacitatea pe care o are întreprinderea de a rambursa datoriile sale. Se apreciază că valoarea acestui raport este satisfăcătoare pentru nivelul de 25%.

RAMBURSARE A CREDITULUI (engl. REIMBURSE OF CREDIT; fr. REMBOURSEMENT DU CREDIT). Efect al contractului de împrumut sau al altei forme de relație de credit care constă în stingerea obligației debitorului față de creditor, fapt care se constată prin restituirea sumei împrumutate, inclusiv plata dobînzii. Rambur-

sarea are loc - de regulă - la locul și la termenul înscrise în titlul de credit sau prin contract. Rambursarea creditului înainte de termen poate avea un caracter voluntar (din inițiativa debitorului) sau impus de creditor (în cazul încălcării unor clauze din contractul de împrumut cu privire la utilizarea și la destinația creditului, la diminuarea ori dispariția garanției.

RANDAMENT (engl. EFFICIENCY; fr. RENDEMENT). Indicator economic care exprimă efectul util al unui factor al procesului de producție, într-o unitate de timp sau pe o unitate de suprafață. În practică, se întîlnește ca randament al mașinilor, utilajelor, instalațiilor, pămîntului, etc., iar în ceea ce privește forța de muncă se utilizează noțiunea de productivitate a muncii.

RANDOMIZARE (engl. RANDOM; fr. RANDOMISATION). Procedeu statistic de alocare întîmplătoare a unor combinații de tratamente pe unități experimentale, care reduce sursele de variabilitate, elimină efectele sistematice ale factorilor necontrolabili, înlătură neajunsurile ce ar decurge din erorile de măsurare sau de citire a rezultatelor. Este o tehnică pentru a determina repartiția în cadrul unei mulțimi de elemente asemănătoare sau pentru a desemna un anumit număr de unități experimentale alese la întîmplare dintr-o populație statistică supusă cercetării. Se poate face prin extragerea unei bile dintr-o urnă, cu ajutorul unui tabel de numere întîmplătoare.

RANG (engl. RANK; fr. RANG). Reprezintă numărul de ordine al unei valori în șirul ordonat a „n" valori de selecție, ordonarea fiind făcută într-un sens bine delimitat: crescător sau descrescător.

RAPORT AL CENZORILOR (engl. REPORT OF AUDITORS; fr. RAPPORT DES CENSEURS). Raport anual adresat adunării generale a acționarilor și a membrilor asociați, care se referă la verificarea bilanțului contabil și a contului de profit și pierderi în ceea ce privește legalitatea întocmirii și concordanța cu registrele contabilității, conducerea regulată a registrelor, evaluarea patrimoniului conform regulilor stabilite pentru întocmirea bilanțului.

RAPORT DE CORELAȚIE (engl. CORRELATION RATION (INDEX) fr. RAPPORT (INDICE) DE CORRELATION). Denumit și indice de corelație, este un indicator statistic care măsoară intensitatea legăturii dintre două sau mai multe variabile corelate sub aspect logic și statistic:

$$R_{Y_{x_1,x_2,\ldots,x_n}} = \sqrt{1-\frac{\sum_{i=1}^{n}(y_i-y_c)^2}{\sum_{i=1}^{n}(y_i-\bar{y})^2}}$$

unde:

y_i = variabilă empirică;

y_c = variabilă teoretică calculată conform curbei care exprimă legătura dintre y_i ca un factor rezultativ și x_1, x_2,...., x_n ca factori cauzali.

Acest parametru este întotdeauna cuprins între 0 și 1. Cu cît este mai aproape de 1, cu atît legătura dintre variabilele studiate este mai puternică.

RAPORT DE EXPERTIZĂ (engl. EXPERTISE REPORT; fr. RAPPORT D'EXPERTISE). Document cu caracter consultativ pentru factorii de decizie, sub forma unei relatări logice și unitare a problemelor, în care se consemnează activitatea desfășurată cu ocazia efectuării expertizării. Raportul cuprinde: introducerea, desfășurarea expertizei contabile și concluziile.

RAPORT DE LICHIDITĂȚI (engl. CASH RATIO; fr. RAPPORT DES LIQUIDITES). Indicator bancar exprimat ca mărime relativă între rezerva cash pe care o bancă o păstrează în monede, bancnote etc. și totalul obligațiilor către clienți. Deoarece rezervele cash nu aduc nici un fel de dobînzi, bancherii încearcă să le mențină la un minimum, numai pentru a satisface solicitările clienților. Valoarea uzuală a acestui raport este de circa 8%. De asemenea el este folosit

și în analiza economică și financiară a fiecărui agent economic.

RAPORT DE SCHIMB (engl. TERMS OF TRADE; fr. RAPPORT D'ECHANGE). Indicator financiar care exprimă puterea de cumpărare a monedei unei țări în cadrul relațiilor economice internaționale. Se calculează ca raport între indicele prețului mediu de export și indicele prețului mediu de import, pe întreaga activitate de comerț exterior, pentru relațiile cu o grupă de țări sau cu o anumită țară, pe grupe de mărfuri.

RAPORT DE SCHIMB ÎNTRE ȚĂRI (engl. TERMS OF TRADE BETWEEN COUNTRIES; fr. RAPPORT D'ECHANGE ENTRE PAYS). Indicator care exprimă raportul între prețurile de export și prețurile de import, evidențiind puterea de cumpărare a unei țări în operațiunile sale cu străinătatea.

RAPORT DE SCHIMB REGIONAL (engl. REGIONAL TERMS OF TRADE; fr. RAPPORT D'ECHANGE REGIONAL). Indicator menit să reflecte influența diferențierii prețurilor pe țări asupra rentabilității comerțului exterior cu aceste țări; acesta exprimă relația dintre prețurile de export și cele de import realizate în schimburile comerciale cu o anumită zonă geografică. Valorile supraunitare ale acestui raport indică o situație favorabilă în ansamblul schimburilor, iar valorile sale subunitare indică o situație nefavorabilă.

Raportul de schimb regional dă posibilitatea comparării rezultatelor schimburilor cu mai multe zone la un moment dat, sau cu aceeași zonă geografică, la momente diferite. Pentru determinarea acestuia sînt utilizați indici teritoriali ai prețurilor de export ($I^p(E)_j$), respectiv de import, la mărfurile reprezentative, stabiliți astfel:

$$I^p(E)_j = \frac{\sum_{i=1}^{n} p_y \cdot q_j}{\sum_{i=1}^{n} p_m \cdot q_j}$$

unde:

$I^p(E)_j$= indice teritorial al prețului de export în țara j;

p_y = preț FOB realizat la exportul spre țara j;

q_j = cantitatea de marfă exportată spre țara j;

p_m = preț de referință (media mondială sau pe o piață reprezentativă).

La fel se calculează $I^p(I)_j$ - indicele teritorial al prețului (CIF) la importuri din țara j, iar raportul de schimb regional (cu țara j) se obține astfel:

$$R_j = \frac{I^p(E)_j}{I^p(I)_y}$$

unde:

R_j = raportul de schimb regional (cu țara j).

RAPORT STATISTIC (engl. STATISTICAL REPORT; fr. RAPPORT STATISTIQUE). Document oficial, întocmit într-o formă strict determinată, pe baza documentației primare, prin care potrivit dispozițiilor legale, o unitate (agent economic, instituție, organizație, etc.) este obligată să raporteze periodic sau la cerere, informații anumitor foruri superioare.

RATĂ (engl. RATE; fr. TAUX).

1. Termen folosit pe piața financiară; desemnează cota parte eșalonată dintr-o datorie sau obligație, care urmează să fie plătită la un termen dinainte fixat;

2. Indicator financiar exprimat sub forma unui raport procentual (de exemplu, rată a eficienței, a scontului, a dobînzii, a rentabilității, a profitului, etc.).

RATA ACUMULĂRILOR BĂNEȘTI (RATA RENTABILITĂȚII TOTALE) (engl. RATE OF MONEY ACCUMULATION / RATE OF TOTALE PROFITABLENESS; fr. TAUX DES ACCUMULATIONS EN ESPECES / TAUX DE RENTABILITE TOTALE). Indicator macroeconomic de analiză care se prezintă ca raport între volumul

acumulărilor și venitul național, exprimat în procente:

$$R_{Ac} = \frac{Ac}{VN} \cdot 100$$

unde:

Ac = volumul acumulărilor bănești;

VN = venitul național.

RATA AMORTIZĂRII TOTALE (engl. TOTAL PAYING OF RATE; fr. TAUX D'AMORTISSEMENT TOTALE). Indicator economic cu ajutorul căruia se calculează valoarea deprecierii anuale a capitalului fix. El se determină ca raport între suma amortizării anuale a mijloacelor fixe și valoarea capitalului fix:

$$R_a = \frac{A}{K_f}$$

Unde:

A = suma anuală a amortizării;

K_f = valoarea anuală a capitalului fix.

RATA AUTONOMIEI FINANCIARE (engl. FINANCIAL AUTONOMY RATE; fr. TERME DE L'AUTONOMIE FINANCIERE). Rată financiară calculată sub forma unui raport între capitalul propriu (net) și totalul datoriilor. Dacă valoarea acestui raport coboară sub cifra unu, atenționează împrumutătorii de un risc posibil. Acționarii trebuie să fie foarte atenți cu solvabilitatea și datoriile sau îndatorarea întreprinderii.

RATA AUTOFINANȚĂRII (engl. SELF-FINANCING RATIO; fr. TAUX D'AUTOFINANCEMENT). Raportul între cantitatea de capital necesară pentru noi investiții ale unui agent (obținută din propriile cîștiguri) și totalul capitalului său.

RATA BONURILOR DE TEZAUR (engl. RATE OF TREASURY BILL; fr. TAUX DE CERTIFICATS DU TRESOR). Rata prevăzută în prospectul de emisiune dat publicității, și se calculează potrivit relației:

$i_b = (F-P) \times (360/n)$

Unde:

i_b = rata bonurilor de tezaur;

P = prețul plătit pentru bonurile de tezaur;

F = valoarea nominală a bonurilor de tezaur;

n = numărul de zile de valabilitate a bonurilor de tezaur.

RATA CONSUMULUI (engl. RATE OF CONSUMPTION; fr. TAUX DE CONSOMMATION). Indicator macroeconomic exprimat sub forma unui raport procentual între consum (C) și venit (V), respectiv raportul dintre cheltuielile pentru consum (C) și totalul veniturilor, adică:

$$R_c = \frac{C}{V} \cdot 100$$

RATA DE CONVERSIE A OBLIGAȚIUNII (engl. RATE OF BOND). Indicator financiar-bancar care indică numărul de acțiuni obținute prin schimbarea - conversiunea - unei obligațiuni convertibile.

RATA DATORIEI EXTERNE (engl. RATE OF OUTER DEBT; fr. TAUX DE LA DETTE EXTERNE). Raportul dintre plățile efectuate anual de către un stat în contul datoriei publice externe pentru achitarea ratelor scadente, inclusiv dobînzile și nivelul veniturilor totale pe care le obține în aceeași perioadă din exportul de mărfuri, prestări de servicii, executări de lucrări, etc.

RATA DOBÎNZII (engl. INTEREST RATE; fr. TAUX D'INTERET). Reprezintă raportul procentual dintre masa dobînzii (D) de plătit într-o anumită perioadă, și volumul capitalului împrumutat (K), adică:

$$d = \frac{D}{K} \cdot 100$$

Mărimea ratei dobînzii se formează pe piața de capital și depinde de cererea și oferta de capital de împrumut, de rata profitului și de gradul de depreciere al monedei. Pentru a limita efectele deprecierii monedei asupra capitalului împrumutat, rata dobînzii se indexează cu indicele inflației.

RATA DOBÎNZII NOMINALE (engl. NOMINAL INTEREST RATE; fr. TAUX

D'INTERET NOMINALE). Acel nivel al dobînzii înscrise în contractul de credit care evidențiază prețul nominal plătit de debitor pentru dreptul de a utiliza resursele bănești temporar disponibile ale creditorului.

RATA DOBÎNZII REALE (engl. RATE OF REAL INTEREST; fr. TAUX D'INTERET REEL). Nivelul rezultat prin scăderea ratei inflației din rata dobînzii nominale. Numai în legătură cu rata dobînzii reale se pot emite judecăți de valoare privind nivelul „rezonabil" sau „exagerat" al dobînzii.

RATA FINANCIARĂ (engl. FINANCIAL RATE; fr. TERME FINANCIER). Acea rată care oferă informații utile acționarilor, pieței financiare, bancare și monetare exprimînd tendințele în evoluția întreprinderii, starea sănătății economico-financiare a acesteia, a capacității sale de autofinanțare, respectiv de finanțare a menținerii și dezvoltării sale. Ratele se determină pe baza unor indicatori privind activele și pasivele întreprinderii, cu referire la un trecut sau la un viitor, atît în interiorul ei, cît și în relațiile cu mediul exterior.

RATA DE FINANȚARE A CAPITALURILOR CIRCULANTE (engl. CIRCULANT CAPITALS FINANCEMENT RATE; fr. TERME DE FINANCEMENT DES CAPITAUX CIRCULANTS). Rată financiară folosită în analiza economică și financiară în vederea diagnosticării și stabilirii măsurilor de eficientizare. Se calculează ca un raport între fondul de rulment și capitalurile circulante, permițînd supravegherea evoluției fondului de rulment în raport cu cea a capitalurilor circulante, precum și gradul de acoperire a acestor capitaluri împotriva riscurilor.

RATA FINANȚĂRII IMOBILIZĂRILOR (ACTIVELOR FIXE). (engl. IMMOBILIZATION FINANCEMENT RATE; fr. TERME DE FINANCEMENT DES IMMOBILISATIONS). Rată financiară care se determină ca un raport între capitalul propriu, inclusiv dobînda pentru titluri și imobilizările nete (imobilizări brute minus amortismentele sau provizioanele). O valoare superioară lui unu sau 100% indică, pentru întreprindere, faptul că unele active imobilizate au fost anterior finanțate de capitalul propriu, fiind rectificate de amortismente.

RATA ÎNDATORĂRII GLOBALE (engl. TOTAL OBLIGING INSTALMENT; fr. TERME D'OBLIGATION GLOBALE). Rată financiară care pune în evidență gradul de autonomie financiară, respectiv aptitudinea întreprinderii de a putea face față angajamentelor sale financiare. Ea poate fi calculată sub forma unui raport, după cum urmează:

$$RIG = \frac{\text{Îndatorare globală}}{\text{Totalul bilanțului}} \cdot 100$$

sau:

$$RIG = \frac{\text{Îndatorare totală}}{\text{Finanțare proprie}} \cdot 100$$

sau:

$$RIG = \frac{\text{Datorii financiare}}{\text{Resurse proprii}} \cdot 100$$

Se consideră că o rată de 50% indică o situație satisfăcătoare, respectiv întreprinderea are șanse de rambursare față de creditorii săi.

RATA MARGINALĂ DE SUBSTITUIRE (engl. MARGINAL RATE OF SUBSTITUTION; fr. TAUX MARGINAL DE SUBSTITUTION).

1. Cantitatea necesară dintr-un factor de producție anume, pentru a compensa scăderea producției care ar surveni prin diminuarea cu o unitate a altui factor;

2. Cantitatea de marfă Y necesară pentru a compensa pierderea unei unități de marfă X. Rata marginală de substituție a lui X cu Y crește cu creșterea relativă a cantității lui Y față de X.

RATA MARJEI BRUTE (engl. GROSS MARGIN RATE; fr. TERME DE MARGE BRUTE). Rată financiară exprimată sub forma unui raport între excedentul brut al exploatării și cifra de afaceri (fără taxe și impozite) care indică performanța întreprinde-

rii în plan industrial sau comercial, precum și aptitudinea acesteia de a genera resurse de trezorerie, resurse conținute în excedentul exploatării. Această rată este indispensabilă în adoptarea politicii financiare a întreprinderii, permițînd, totodată, aprecierea strategiei comerciale a întreprinderii.

RATA MARJEI NETE (engl. NET MARGIN RATE; fr. TERME DE MARGE NETTE). Rată financiară obținută prin raportarea profitului net la cifra de afaceri fără impozite și taxe. Aceasta exprimă capacitatea întreprinderii de a realiza profit și de a rezista concurenței. În analiza financiară, această rată se coroborează cu rata cash-flow-ului, care exprimă raportul între fluxul numerarului, fluxul bănesc (cash-flow) și cifra de afaceri fără impozite și taxe.

RATA OFICIALĂ A SCONTULUI (engl. BANK RATE; fr. ESCOMPTE OFFICIEL). Reprezintă o plată care apare ca urmare a unei operații prin care o cambie deținută de o bancă comercială este trimisă, în urma scontării, unei bănci centrale în schimbul unei taxe de reescont sau taxă oficială a scontului care, de regulă, se stabilește în funcție de interesele de politică economică ale statului respectiv.

RATA PROFITULUI (engl. RATE OF PROFIT; fr. TAUX DE PROFIT). Este calculat ca raport între masa profitului și costul de producție sau capitalul avansat și evidențiază gradul de rentabilitate sau de valorificare a factorilor de producție.

Rata profitului se calculează pe produs și firmă, ramură sau economie națională. Este un indicator calitativ, servind analizei economice în orientarea producției către produse profitabile, ramuri etc. Limita minimă a ratei profitului o constituie rata profitului marginal. Aceasta indică nivelul de la care se asigură o masă a profitului satisfăcătoare pentru continuarea activității. Limita maximă a ratei profitului o reprezintă acea mărime de la care începe, practic, scăderea volumului vînzărilor.

Rata profitului este influențată de următorii factori: nivelul productivității, nivelul costului de producție, prețul de vînzare, volumul, structura și calitatea activității economice, repartizarea veniturilor între posesorii factorilor de producție, durata de rotație a capitalului etc.

Formulele de calcul ale ratelor generale ale profitului sînt:

1. rata profitului brut:

$$r_b = \frac{\text{Profit brut}}{\text{Venitul din vînzări}} \cdot 100$$

$$r_b = \frac{\text{Profit brut}}{\text{Capital total}} \cdot 100$$

2. rata profitului net:

$$r_n = \frac{\text{Profit net}}{\text{Venituri din vînzări}} \cdot 100$$

$$r_n = \frac{\text{Profit net}}{\text{Capital total}} \cdot 100$$

Rata profitului net, la nivelul unei firme arată profitabilitatea acesteia și permite evidențierea gradului de rentabilitate al vînzărilor.

RATA RANDAMENTULUI FINANCIAR AL TITLULUI (engl. TITLE FINANCIAL EFFICIENCY RATE; fr. TERME DE RENDEMENT FINANCIER DU TITRE). Rată financiară care se exprimă sub forma unui raport între valoarea dividendului și cursul acțiunii. Oferă informații legate de piața bursieră cu privire la tendința de evoluție a cursurilor acțiunilor.

RATA RENTABILITĂȚII CAPITALULUI (engl. CAPITAL PROFITABLENESS RATE; fr. TERME DE RENTABILITE DU CAPITAL). Rată financiară exprimată sub forma unui raport între rezultatul net (profitul net) și capitalul propriu (inclusiv dobînda). În practica întreprinderilor acest raport se calculează pentru:

- capitalul propriu, cînd se obține un raport între profitul destinat rezervelor și capitalul propriu; valoarea acestui raport exprimă posibilitatea creșterii profitului fără a

fi necesară recurgerea la finanțări externe. Un nivel înalt al raportului permite întreprinderii găsirea unor noi capitaluri pe piața financiară pentru finanțarea creșterii sale. La o rată mică, inferioară ratei de piață, întreprinderea are greutăți în investirea capitalului propriu;

- capitalul permanent, cînd se obține sub forma unui raport între profitul net la care se adaugă dobînda la împrumuturile pe termen mediu și lung și valoarea capitalului permanent. Acest raport permite cunoașterea rentabilității capitalului angajat pe termen mediu și lung.

RATA DE SCHIMB (engl. EXCHANGE RATE; fr. TAUX DE CHANGE). Indicator financiar care reprezintă prețul unei monede prin raportare la o alta. Este exprimat, de obicei, în numărul de unități ale monedei autohtone necesar pentru a achiziționa o unitate din moneda străină. Prin excepție, în Marea Britanie se exprimă prin numărul de unități din moneda străină necesar pentru a cumpăra o liră sterlină. De obicei sînt date două rate: de vînzare și de cumpărare; diferența reprezintă profitul sau comisionul casei de schimb.

RATA DE SCHIMB FLOTANTĂ (engl. FLEXIBLE EXCHANGE RATE; fr. TAUX DE CHANGE FLOTTANT). Rata de schimb a unei monede, în situații de instabilitate sau de dezechilibru între cerere și ofertă, pe fondul unei balanțe de plăți deficitare.

RATA SCONTULUI (engl. DISCOUNT RATE; fr. TAUX D'ESCOMPTE). Dobînda reținută din valoarea nominală a efectelor scontate pe timpul de la data scontării și pînă la scadență.

RATA DE SUBSCRIPȚIE (engl. SUBSCRIPTION RATE; fr. TAUX DE SUSCRIPTION). Indicator bursier care arată numărul de drepturi necesar unui acționar pentru a cumpăra o acțiune nou emisă, exercitîndu-și dreptul de preempțiune. Deoarece la fiecare acțiune posedată acționarul primește un drept, rata de subscripție **Rs** se calculează ca raport între numărul **N** al acțiunilor aflate în posesia investitorilor și numărul de acțiuni **P** care urmează a fi emise:

$$R_s = \frac{N}{P}$$

RATA ȘOMAJULUI (engl. UNEMPLOYMENT RATE; fr. TAUX DU CHOMAGE). Raportul între numărul șomerilor înregistrat la un moment dat și numărul total al populației ocupate, înregistrat la aceeași dată.

RATING. Proces de evaluare a standingului financiar al unui titlu de împrumut, în scopul de a exprima o apreciere asupra riscurilor legate de rambursarea sau plata dobînzilor. Agențiile de rating se situează, ca instituții neutre, desfășurînd o activitate de expertizare, în ultimă instanță în favoarea investitorilor. De fapt, emitenții sînt interesați să aibă o bună apreciere a acestor agenții, pe această cale promovîndu-și propriile emisiuni. De regulă, expertiza se desfășoară la cererea emitentului și prin contribuția financiară a acestuia.

RAȚIONALITATE ECONOMICĂ (engl. ECONOMIC RATIONALITY; fr. RATIONALITE ECONOMIQUE). Categorie economică care exprimă capacitatea unei activități desfășurate de un agent economic de a răspunde în cel mai înalt grad obiectivului propus. Raționalitatea economică se realizează în cadrul confruntărilor libere, dar loiale, a diferitelor activități economice. În procesul competițional sînt promovate activitățile economice raționale și sînt eliminate cele care nu decurg din nevoi umane reale. Raționalitatea economică se impune prin eficiența economică.

RĂSPUNDERE (engl. LIABILITY; fr. RESPONSABILITE). Efect juridic care implică o obligație de a face sau de a nu face fapte sancționate de lege (cod civil sau penal), convenite prin acordul părților contractante.

RĂSPUNDERE MATERIALĂ (engl. MATERIAL RESPONSABILITY; fr. RESPONSABILITE MATERIELLE). Efect juridic al contractului individual de muncă încheiat între o persoană fizică (salariat) și un agent economic, în baza căruia salariatul își asumă față de cel ce angajează, obligația de a repara prejudiciul cauzat din culpă, în cadrul activității pe care o prestează. În contabilitatea agentului economic răspunderea materială pentru prejudiciu, evaluată în formă bănească, se evidențiază în activ în soldul unui cont debitor pe bază de act justificativ opozabil, avînd caracter definitiv.

RĂSPUNDERE SOLIDARĂ (engl. JOINT AND SEVERAL LIABILITY; fr. RESPONSABILITE SOLIDAIRE). Efect juridic prin care este înlăturată posibilitatea divizării unei datorii între debitori astfel încît fiecare dintre ei rămîne obligat în fața instanței pentru întreaga datorie.

RĂZBOI VALUTAR (engl. CURRENCY WARFARE; fr. GUERRE DES DEVISES). Formă de „luptă" între monopolurile unor state, dusă pentru cucerirea unor piețe externe de desfacere și care se concretizează prin măsuri valutare, în sensul de scădere a cursului valutar al monopolului agresiv, prin realizarea dumpingului valutar.

REAȘEZARE A ECONOMIEI NAȚIONALE (engl. NATIONAL ECONOMY RESHIPMENT; fr. REAJUSTEMENT D'ECONOMIE NATIONALE). Proces cuprinzător și de durată, de restructurare a proprietății și de stabilire și înfăptuire a măsurilor de eficientizare și rentabilizare a activității economice, prin mecanisme care să dezvolte inițiativa proprie a agenților economici, în condițiile utilizării pîrghiilor economice: preț, profit, dobîndă, cost, salariu etc.

RECENSĂMÎNT (engl. CENSUS; fr. RECENSEMENT). Observare statistică totală, cu caracter periodic, de obicei, la nivel național, după criterii bine stabilite. De exemplu: recensămînt al populației, al locuințelor, agricol, industrial, etc.

RECENSĂMÎNT EXPERIMENTAL (engl. TEST-CENSUS; fr. RECENSEMENT D'ESSAI). Metodă de probă sub forma recensămîntului pilot, fiind o aplicație a metodei sondajului pentru testarea unui recensămînt al populației. Pe baza concluziilor desprinse în această etapă se stabilește metodologia și modul de organizare în vederea pregătirii recensămîntului propriu-zis.

RECEPTOR OFICIAL (engl. OFFICIAL RECEIVER; fr. RECEPTEUR OFFICIAL). Persoană desemnată prin Legea Falimentului de către un organism instituționalizat, pentru a prelua controlul proprietăților ce au aparținut unui proprietar falimentat, pînă cînd se va desemna un comitet. Pentru această activitate, un receptor oficial primește o plată pentru lichidarea societății care a dat faliment.

RECESIUNE ECONOMICĂ (engl. ECONOMIC RECESSION; fr. DEPRESSION ECONOMIQUE). Stare conjuncturală caracterizată printr-o situație dificilă a unei economii naționale sau a unor ramuri ale ei. Principalele ei trăsături sînt: încetinirea creșterii economice sau începutul restrîngerii producției; creșterea șomajului și a inflației; încetinirea vînzărilor și tendința de creștere a stocurilor la producători sau în sfera circulației; scăderea veniturilor etc.

Recesiunea economică constituie o etapă a unui ciclu economic, în care se întrepătrund unele fenomene caracteristice atît fazei de criză, cît și celei de depresiune.

RECLAMĂ (engl. PUBLICITY; fr. RECLAME). Ansamblul metodelor și procedeelor folosite de către un întreprinzător - persoană fizică sau juridică, menite să facă cunoscute consumatorilor produsele, serviciile și ideile sale, să le trezească interesul asupra lor prin mijloace sugestive, în vederea achiziționării lor imediate sau viitoare.

RECONVERSIE (engl. RECONVERSION; fr. RECONVERSION). Proces prin care are loc o schimbare a condițiilor economice anterioare, o modificare a obiectului

activității anumitor agenți economici și chiar a unor ramuri ale economiei naționale, iar în cadrul industriei pe subramurile acesteia, datorită trecerii lor de la un gen de producție la altul.

RECREDITIV (engl. BILL). Dispoziție dată de o bancă în numele unui titular de cont, unei bănci corespondente, pentru anularea sau revocarea înainte de termen a acreditivului.

REDEVENȚĂ (engl. ROYALTIE; fr. REDEVANCE). Plată care apare ca urmare a concesionării sau a altor forme similare de cedare a dreptului de folosință, pe termen lung, pentru exploatarea în condiții determinate a unor bunuri aparținînd domeniului public (zăcăminte de minereuri utile, de țiței, gaze, terenuri, drumuri); ea reprezintă pentru stat un venit care decurge din acest efect juridic. Mărimea redevenței se stabilește prin contractul între titularul dreptului concedat și beneficiarul acestuia, proporțional cu folosirea, exploatarea bunului care face obiectul contractului. Cota redevenței poate fi fixă sau variabilă, aceasta din urmă rezultînd din aplicarea unor cote procentuale la cifra de afaceri realizată prin exploatarea bunului concedat, la volumul producției obținute pe terenul concedat, etc. Este exigibilă la termene periodice și în cuantumul prevăzut în contract.

REDRESARE (engl. RECOVERY; fr. REDRESSEMENT).

1. Tehnică de îmbunătățire a rezultatelor unui sondaj statistic prin corectarea mărimii eșantionului sau reducerea numărului nonrăspunsurilor;

2. Ansamblu de măsuri complexe care decurg prin utilizarea unor pîrghii și mecanisme specifice (economice, financiare, etc.) și care au ca rezultat atît refacerea sectorială, cît și a întregii economii a unei țări, după o perioadă de recesiune.

REDUCERE PENTRU PIERDERI (engl. ALLOWANCE FOR DAMMAGE; fr. REFACTION). Prevedere contractuală care stabilește, în funcție de greutate, mărimea reducerii convenite pentru eventualitatea unor pierderi de marfă suferite în cursul transportului.

REDUCERE DE PREȚ (engl. CASH DISCOUNT; fr. PRIX RABAIS). Înlesnire acordată de un vînzător cumpărătorilor, într-una din situațiile:

- bunurile oferite sînt plătite de cumpărători cu promptitudine (de obicei în 7 zile) ;
- vînzătorul este un comerciant angrosist iar bunurile sînt plătite cu bani lichizi de către cumpărător;
- pentru mărfurile care urmează a-i fi livrate, cumpărătorul plătește în avans, integral sau o parte din valoarea acestora.

REESCONT (engl. REDISCOUNT; fr. REESCOMPTE). Sumă de bani egală cu dobînda cuvenită unei bănci pentru achitarea anticipată a unei polițe deja scontate, inclusiv comisionul perceput de bancă pentru acoperirea cheltuielilor ocazionate de operația de reescontare.

REEVALUARE (engl. REVALUATION; fr. REEVALUATION). Acțiunea de corectare a valorii unor elemente patrimoniale înregistrate în contabilitatea agenților economici. Are loc pe baza actelor legislative sau reglementărilor guvernamentale avînd drept scop: asanarea unor întreprinderi aflate în situații critice, ajustarea elementelor patrimoniale afectate de modificările impuse în urma reașezării prețurilor, tarifelor sau cursurilor valutare.

REEVALUARE A AURULUI (engl. REVALUATION OF GOLD). Operația prin care banca centrală (de emisiune) modifică prețul de contabilizare al aurului aflat în rezervă. Actualizarea prețului de contabilizare a aurului constituie o sursă suplimentară de venit pentru stat.

REEVALUARE A FONDURILOR FIXE (engl. REVALUATION OF FIXED ASSETS; fr. REEVALUATION DU CAPI-

TAL IMMOBILISE). Operațiune prin care se urmărește actualizarea valorii mijloacelor fixe aflate în patrimoniul agenților economici cu capital de stat. Sînt supuse acțiunii de reevaluare toate mijloacele fixe ale agenților economici cu capital de stat înregistrate în bilanțul contabil încheiat la sfîrșitul anului avînd la bază inventarierea, cu respectarea prevederilor legale în vigoare. În acțiunea de inventariere a mijloacelor fixe, în vederea reevaluării vor fi cuprinse mijloacele fixe productive și neproductive din activitatea de bază, auxiliară și anexă, atît cele aflate în funcțiune, cît și cele în rezervă sau conservare. Totodată are loc analiza acestora pentru a se determina cu exactitate durata de funcționare a acestora. Noua valoare a fondurilor fixe, care va fi înregistrată în contul aferent este o valoare de inventar recalculată. În urma operațiunii de reevaluare a mijloacelor fixe, se modifică patrimoniul și capitalul social al agenților economici, noile valori rezultate fiind comunicate Registrului Comerțului.

REEVALUARE INVERSĂ (engl. REVERSE REVALUATION; fr. REEVALUATION INVERSE). Proces care apare pe piața bursieră de valori prin care emitentul mărește valoarea par a acțiunilor, reducînd concomitent numărul lor astfel ca valoarea capitalizată să rămînă aceeași.

REEXPORT (engl. RE-EXPORT; fr. REEXPORTATION). Operațiune de comerț exterior cu aport valutar care constă în cumpărarea și revînzarea unei mărfi, în scopul obținerii unei diferențe între prețul de cumpărare și cel de vînzare care să acopere cheltuielile ocazionate de derularea operațiunii respective și să asigure un beneficiu pentru întreprinzător și în scopul promovării relațiilor comerciale cu diferite țări. Rezultă că reexportul implică existența a două acte de vînzare-cumpărare, distincte și independente unul față de altul din punct de vedere juridic, fapt ce atestă că reexportul are un grad de complexitate ridicat.

REFINANȚARE (engl. REFINANCING; fr. REFINANCEMENT). Modalitate la care pot recurge entități debitoare, publice sau private. Dacă la un moment dat, condițiile existente pe piețele de credit apar avantajoase, din punctul de vedere al debitorului (cînd dobînda zilei înregistrează o scădere față de cea la care a fost contractat împrumutul inițial), atunci va căuta să ramburseze cu anticipație un angajament asumat anterior mai costisitor, din care s-a plătit sau nu o parte, folosindu-se pentru aceasta sume din unul sau mai multe împrumuturi noi, mai ieftine. Pentru creditor, mai cu seamă, cînd este vorba de o întreprindere exportatoare, încasarea oricărei creanțe înainte de termen reprezintă, de regulă, o soluție optimă în ceea ce privește, în primul rînd, înlăturarea riscurilor de nerecuperare a sumelor cuvenite.

REFLAȚIE (engl. REFLATION). Este un ansamblu de politici aplicate după o perioadă de recesiune și deflație, care constă în stimularea cererii cu scopul de a utiliza forța de muncă și de a realiza redresarea activității economice. Politica de reflație utilizează următoarele căi:

- creșterea cererii solvabile, în care scop se iau măsuri de sporire a cheltuielilor publice, micșorarea costurilor individuale prin reducerea impozitelor și taxelor, acordarea de ajutoare în faza de șomaj, efectuarea operațiilor de open-market;
- diminuarea ofertei pînă la nivelul cererii, în vederea realizării unui echilibru prin reducerea timpului de lucru cu scopul de a reduce și șomajul, limitarea producției în anumite sectoare, închiderea agenților economici care nu au comenzi;
- măsuri care urmăresc echilibrarea economiei, cum sînt: exercitarea controlului asupra prețurilor în vederea limitării creșterii investițiilor etc.

Reflația nu poate să asigure rezultate sigure, este primejdioasă deoarece provoacă dereglări în aparatul de producție, agravează recesiunea și criza economică.

REFORMA (engl. REFORM; fr. REFORME). Reprezintă un proces amplu și de durată care vizează ansamblul vieții economico-sociale și politice, respectiv transformarea politică, economică, socială, culturală, cu caracter limitat sau de structură, a unei stări de lucruri, pentru a obține o ameliorare sau un progres.

REFORMA BĂNEASCĂ (engl. MONEY REFORM; fr. REFORME D'ARGENT). Este un proces care declanșează o schimbare esențială, făcută de către stat, în sfera circulației bănești și constă în înlocuirea unui sistem bănesc cu altul sau în modificarea unor părți componente importante ale acestuia. Este efectuată în vederea reconsiderării valorii banilor, pentru a retrage din circulație banii de hîrtie rămași în plus, ca urmare a unor cauze majore: inflație, război etc. De regulă, prin reforma bănească se schimbă și semnele monetare aflate în circulație.

REFORMA BUGETARĂ (engl. BUDGETARY REFORM; fr. REFORME BUDGETAIRE). Reprezintă un ansamblu de operații prin care se aduc modificări importante structurii, organizării și funcționării bugetului de stat.

REFORMA ECONOMICĂ (engl. ECONOMIC REFORM; fr. REFORME ECONOMIQUE). Este un amplu proces, de durată, prin care se realizează transformări structurale ale proprietății, organizării, conducerii și desfășurării activității economice, atît la nivelul agenților economici (a căror activitate va fi reglată prin intermediul pieței), cît și la nivelul economiei, în ansamblul său.

REFORMA FINANCIARĂ (engl. FINANCIAL REFORM; fr. REFORME FINANCIERE). Reprezintă un amplu proces de transformare și adaptare prin care se aduc modificări importante sistemului de formare și de cheltuire a veniturilor publice.

REFORMA MONETARĂ (engl. CURRENCY REFORM; fr. REFORME MONETAIRE). Proces amplu care vizează schimbările produse în legea monetară sau modificările efectuate asupra elementelor sistemului bănesc dintr-o țară. Presupune schimbarea definiției date unității monetare printr-o micșorare a conținutului de aur al unității (devalorizare) sau majorarea acestuia (revalorizare), adică modificarea valorii paritare, exprimate în aur.

REGIM VALUTAR (engl. FOREIGN EXCHANGE ARRANGEMENTS; fr. REGIME DES DEVISES). Reprezintă ansamblul reglementărilor legale ale unei țări care legiferează deținerea și utilizarea valutelor, precum și a altor mijloace de plată străine, atît de către rezidenți, cît și de către persoanele fizice și juridice străine.

REGIM VAMAL (engl. CUSTOMS SYSTEM; fr. REGIME DOUANIER). Reprezintă totalitatea dispozițiilor (reglementări administrative etc.) privind taxele vamale și formalitățile de aplicare ale acestora.

REGISTRATOR (engl. REGISTRAR). Este o companie care ține evidența titlurilor financiare emise, atestă originalitatea lor și controlează ca numărul acestora în circulație să nu depășească numărul aprobat de organul de stat.

REGISTRUL COMERȚULUI (engl. REGISTER OF COMPANIES; fr. REGISTRE DU COMMERCE). Este un registru oficial în care se înregistrează obligatoriu atît înființarea societăților comerciale, cu precizarea obiectului de activitate, sediului, capitalului, membrilor fondatori etc., precum și orice modificare intervenită în forma de proprietate, capital, organizare, structuri, obiect de activitate etc.

REGIUNE DE ACCEPTARE (engl. ACCEPTANCE REGION; fr. REGION D'ACCEPTATION). Este o noțiune statistică care desemnează intervalul de acceptare, adică mulțimea tuturor valorilor posibile din spațiul eșantioanelor, astfel încît dacă o va-

loare a statisticii aparține acestei regiuni, se acceptă ipoteza nulă H_0.

REGIUNE DE RESPINGERE (engl. REJECTION REGION; fr. REGION DE REJET). Noțiune statistică care desemnează intervalul de respingere, regiunea critică, adică mulțimea tuturor valorilor din spațiul eșantioanelor, astfel încît dacă o valoare a statisticii aparține acestei regiuni, se respinge ipoteza nulă H_0.

REGRES (engl. REGRESS; fr. REGRESSION). Concept financiar care reprezintă acțiunea îndreptată de către o persoană fizică sau juridică spre o altă persoană pentru recuperarea unei sume plătite. Regresul se practică în cazuri de protest ale polițelor sau cecurilor. Acțiunea de regres se exercită de către posesorul titlului de credit, la scadență sau înainte de aceasta, împotriva trăgătorului, giranților și analiștilor, dacă trasul refuză plata, în total sau în parte. Dreptul de acțiune în regres împotriva giranților poate fi prevenit numai dacă girul poartă mențiunea expresă „fără regres" sau „fără obligație și regres", în care caz puterea de circulație a cambiei se reduce creînd incertitudine cu privire la bonitatea celorlalți semnatari.

REGRESIE (engl. REGRESSION; fr. REGRESSION / RECUL).

1. Instrument statistic folosit pentru a indica relația de condiționare existentă între două sau mai multe variabile aleatoare. Modelul matematic al relațiilor de condiționare dintre aceste variabile se numește funcție de regresie, iar reprezentarea grafică se numește curbă de regresie;

2. În sens economic, desemnează acea evoluție a economiei care antrenează o scădere a produsului național.

REGULA RETENȚEI (engl. RETAIN REGULATION; fr. REGLE DE RETENTION). Este operația de stabilire de către stat a unei proporții minime din veniturile obținute prin tranzacții de poziții într-un cont de siguranță restricționat, proporție care trebuie să fie reținută în cont pentru a micșora treptat datoria investitorului față de bancă sau agent.

REGULAMENTUL DE ORGANIZARE ȘI FUNCȚIONARE (ROF) (engl. ORGANIZATION AND WORK REGULATIONS; fr. REGLEMENT D'ORGANISATION ET DE FONCTIONNEMENT). Este documentul cel mai cuprinzător al structurii organizatorice, elaborat la nivelul fiecărei firme. Rolul acestui document constă în descrierea mecanismului de funcționare al firmei prin stabilirea atribuțiilor ce revin compartimentelor, precum și a sarcinilor, competențelor și responsabilităților diferitelor funcții existente în compartimente. Într-o manieră sugestivă, relațiile organizatorice sînt exprimate sub forma diagramelor de relații ale fiecărui compartiment cu restul compartimentelor structurii organizatorice.

Regulamentul de organizare și funcționare oferă posibilitatea cunoașterii de către fiecare salariat a atribuțiilor compartimentului în care lucrează și a relațiilor cu celelalte compartimente.

REGULAMENTUL VAMAL (engl. CUSTOM REGULATION; fr. REGLEMENT DOUANIER). Actul normativ care cuprinde norme de procedură și alte norme privind realizarea activității vamale. Se bazează pe principiile și prevederile Codului Vamal și se referă la: vămuirea mărfurilor la export și import, nivelul tarifului vamal, trecerea temporară a mărfurilor și a altor bunuri peste frontieră, antrepozitarea, transbordarea și tranzitul vamal, supravegherea vamală, vămuirea în cadrul unor operațiuni de trecere peste frontieră a bunurilor, introducerea și scoaterea din țară a bunurilor de către misiunile diplomatice și oficiile consulare acreditate în România, precum și de către membrii acestora, introducerea și scoaterea de bunuri din țară de către persoane fizice.

REGULARIZARE (engl. REGULARISATION; fr. REGULARISATION).

1. Operație recapitulativă ce are loc între agenți economici aflați în relații de afaceri,

între conturi sau fonduri cu destinație determinată prin care se compensează mișcările reciproce cantitative și / sau valorice, în vederea lichidării (reglării) unor creanțe, impozite sau taxe precum și pentru stingerea oricăror alte obligații;

2. Operație de punere de acord a datelor evidenței contabile cu realitatea constatată pe teren, prin inventariere;

3. Operație de corectare a erorilor de înregistrare prin stornări, virări etc.;

4. Operație de stabilire și achitare a sumei în contul căreia s-au făcut plăți provizorii.

REGULARIZARE BUGETARĂ (engl. BUDGETARY REGULARISATION; fr. REGULARISATION BUDGETAIRE). Reprezintă operația de redistribuire a resurselor bugetare între diferite verigi (secțiuni) ale bugetului, conform unor legi special adoptate.

RELAȚIE FINANCIAR - VALUTARĂ (engl. FINANCIAL - CURRENCY RELATION). Reprezintă acel raport economic de schimb și de transfer de creanțe, care se exprimă și desfășoară prin intermediul mijloacelor de plată și de credit internaționale. Acest raport se crează între monedele naționale și instituțiile bancare ca urmare a schimburilor de mărfuri, prestărilor de servicii, operațiunilor necomerciale, mișcărilor de capital etc., precum și instrumentele și modalitățile de plată prin care se efectuează decontările și plățile între firme, organizații economice, state etc. Raporturile valorice dintre monedele naționale care stau la baza relației financiar - valutare a decontărilor internaționale sînt exprimate sub formă de parități în aur, valute, DST etc.

REMITERE COMPLEXĂ (engl. COMPLEX DELIVERY; fr. REMISE COMPLEXE). Reprezintă operațiunea valutară prin care importatorul nu are posibilitatea operațiunii <<remitere simplă>>, fiind obligat să facă o operațiune intermediară, cu o valută terță și pe o piață valutară terță.

REMITERE SIMPLĂ (engl. SIMPLE DELIVERY; fr. REMISE SIMPLE). Este o operațiune valutară prin care un importator achiziționează pe piața națională, cu valuta țării sale, valuta străină necesară plății mărfurilor cumpărate de la un furnizor, din străinătate.

REMIZĂ (engl. REDUCTION; fr. REMISE).

1. Reprezintă plata făcută (unui lucrător comercial) sub forma unei cote procentuale față de volumul vînzărilor realizate (comision);

2. Este reducerea practicată în mod obișnuit asupra prețului curent de vînzare, luîndu-se în considerare volumul vînzărilor sau calitatea clientului; este calculată prin aplicarea unei cote procentuale asupra prețului curent de vînzare.

RENTA (engl. FUND; fr. RENTE). Reprezintă suma de bani plătită pentru folosirea unui factor de producție sau a unui bun economic cu calități deosebite, care aparține altei persoane. Realizarea rentei presupune existența simultană a următoarelor condiții: bunul să fie limitat cantitativ; să nu poată fi substituit cu alt bun, cel puțin o anumită perioadă; oferta lui să fie limitată în raport cu cererea. Pentru proprietarul bunului respectiv, renta constituie un venit, o recompensă în schimbul transferării temporare a dreptului de folosință a acestuia.

RENTA ÎN BANI (engl. RENT IN CASH; fr. RENTE EN ARGENT). Este venitul bănesc pe care îl aduce, la intervale de timp egale, un bun imobiliar - teren agricol, construcții -semimobiliar, hîrtii de valoare cu venit fix și care nu este legat de o activitate productivă a proprietarului acestor bunuri.

RENTA FUNCIARĂ (engl. GROUND RENT; fr. RENTE FONCIERE). Reprezintă renta obținută de proprietarii funciari în virtutea dreptului lor de proprietate asupra pămîntului.

RENTA PERPETUĂ (engl. PERPETUED FUND; fr. RENTE PERPETUELLE). Este o sumă de bani obținută pentru o hîrtie de valoare emisă de stat pe care cumpărătorul o poate înstrăina, dar nu poate cere rambursarea din partea emitentului. Este purtătoare de dobîndă.

RENTA VIAGERĂ (engl. LIFE RENT; fr. RENTE VIAGERE). Reprezintă suma de bani plătită unei persoane, în virtutea unui drept juridic, pe toată durata vieții acesteia.

RENTABILITATE (engl. PROFITABLENESS; fr. RENTABILITE). Noțiune economică generală care reflectă capacitatea unei activități economice de a crea profit; profitul sintetizează eficiența cu care s-a desfășurat activitatea economică.

Indicatorii care măsoară rentabilitatea, în expresie relativă, sînt:

- raportul procentual între suma totală a profitului și mărimea capitalului (sau numai a capitalului fix);
- raportul procentual între suma totală a profitului și costul de producție.

Obținerea profitului este scopul urmărit de posesorul de capital, mobilul întregii activități economice care se desfășoară într-o economie de piață. El asigură atît continuarea activității și dezvoltarea acesteia, cît și consumul individual al posesorului de drept, adică al investitorului.

RENTABILITATE A CAPITALURILOR (engl. CAPITALS' PROFITABLENESS; fr. RENTABILITE DES CAPITAUX). În teoria economică, conceptul de rentabilitate generală este cel care se exprimă prin raportul:

$$r_c = \frac{\text{Profit}}{\text{Capital utilizat}} \cdot 100 = \frac{P}{K} \cdot 100$$

Acest raport poate fi reprezentat ca fiind rezultatul multiplicării ratelor de profit asupra vînzărilor, prin numărul de rotații ale capitalului care face obiectul analizei perioadei respective.

RENTABILITATE ECONOMICĂ (engl. ECONOMIC PROFITABLENESS; fr. RENTABILITE ECONOMIQUE). Se exprimă cu ajutorul raportului următor:

$$r_c = \frac{\text{Rezultate}}{\text{Activul total}} \cdot 100 = \frac{R}{A_t} \cdot 100$$

Rezultatul economic se definește ca:

Rezultatul producției + Amortisment + Sarcini financiare pe termen lung, mediu și scurt. În totalul activului, imobilizările vor fi înscrise cu valoarea lor brută. Marja indicelui de profitabilitate se determină prin raportul următor:

$$i = \frac{MBA}{C_i}$$

unde:

MBA = marja brută de autofinanțare

C_i = marja cheltuielilor de investiții

i = marja indicelui de profitabilitate

Dacă investiția este revîndută la sfîrșitul perioadei, încasarea netă corespunzătoare (după scăderea impozitului) este actualizată și se adaugă la MBA. În consecință, dacă trebuie să alegem între mai multe proiecte de investiții, această alegere se va opri asupra aceluia care va asigura indicele de profitabilitate cel mai ridicat.

RENTABILITATE FINANCIARĂ (engl FINANCIAL PROFITABLENESS; fr. RENTABILITE FINANCIERE). Este dată de raportul următor:

$$R_f = \frac{\text{Rezultate nete}}{\text{Fonduri proprii}} \cdot 100 = \frac{R_n}{F_p} \cdot 100$$

RENTABILITATE A INVESTIȚIILOR (engl. PROFITABLENESS OF THE INVESTMENT; fr. RENTABILITE DES INVESTISSEMENT). O investiție este considerată rentabilă dacă ea va asigura mai mulți bani decît a costat. Această noțiune poate fi calculată în mod clasic:

$$R_i = \frac{\text{Rezultate nete}}{\text{Numărul anilor de utilizare}} \cdot 100 : \frac{\text{Capital}}{2} + V_r$$

unde V_r = valoarea de revenire, dacă are loc

Această metodă este criticabilă, deoarece capitalul investit nu este luat în calcul decît jumătate. În realitate, el compară rezultatele nete după amortisment. În sfîrșit, el nu este de altfel niciodată actualizat.

RENTIER (engl. FUNDHOLDER; fr. RENTIER). Este o persoană care trăiește din rentă.

RENTING. Reprezintă forma de leasing care, în esență, constă în închirierea de mijloace de transport (autovehicule, vagoane, cisterne etc.). Prin contractul încheiat proprietarul cedează beneficiarului numai dreptul de folosință, pe o perioadă determinată, asupra bunurilor respective în anumite condiții, contra unui preț stabilit de comun acord.

REPARTIȚIE DE FRECVENȚE (engl. FREQUENCY DISTRIBUTION; fr. REPARTITION DES FREQUENCES). Este un indicator statistic ce arată o repartiție a unităților populației, în raport cu o variabilă calitativă sau cantitativă.

REPARTIȚIE STATISTICĂ (engl. STATISTICAL DISTRIBUTION; fr. REPARTITION STATISTIQUE). Este un indicator statistic exprimat sub forma unei variabile statistice X care ia valorile x_1, x_2,...., x_n cu frecvențele f_1, f_2,..., fn. Mulțimea ale cărei elemente sînt perechile ordonate (x_i, f_i) constituie repartiția variabilei statistice X.

REPARTIZARE A BENEFICIULUI (PROFITULUI) SOCIETĂȚILOR COMERCIALE (engl. REDISTRIBUTION OF PROFIT; fr. REPARTITION DU PROFIT DE LA SOCIETE COMMERCIALE). Operație care are loc, de regulă, după încheierea exercițiului financiar pe baza bilanțului contabil anual, pentru destinațiile și în proporțiile prevăzute de contractele de societate sau / și de statute. Repartizarea beneficiului reprezintă o prerogativă a adunării generale a acționarilor prevăzută în statutul de funcționare, iar partea cuvenită acționarilor pentru o acțiune poartă denumirea de dividend. La societățile cu răspundere limitate beneficiul pentru o parte socială se aprobă de adunarea generală a asociaților. Suma repartizată pentru plata dividendului se evidențiază în creditul contului intitulat „dividende de plată", cont de pasiv care face parte din clasa conturilor de terți.

REPATRIERE A CAPITALULUI (engl. REPATRIATION OF CAPITAL; fr. RAPATRIEMENT DES CAPITAUX). Reprezintă dreptul de transferare în străinătate a profitului capitalizat de către investitorul extern sau asociatul străin într-o societate mixtă.

REPERCUSIUNE A IMPOZITELOR (engl. TAXES REPERCUSSION; fr. REPERCUSSION DES IMPOTS). Reprezintă situația în care persoana care plătește impozitul către stat nu este una și aceeași cu persoana care îl suportă efectiv. Impozitele care se pot mai ușor repercuta sînt cele indirecte, deoarece ele se varsă statului de către întreprinzător, iar aceștia le adaugă la prețul mărfii și le transferă asupra cumpărătorilor.

REPORT (engl. CARRYING FORWARD; fr. REPORT).

1. Trecere a unei sume (a unui total) din josul unei coloane în fruntea coloanei următoare pentru a fi adunată în continuare.

2. Reprezintă diferența în plus între cursul la termen al unei valute și cursul la vedere al aceleiași valute pe aceeași piață valutară.

REPRECIERE MONETARĂ. Reprezintă o creștere a puterii de cumpărare a monedei unei țări pe plan intern și extern.

REPREZENTANT COMERCIAL (engl. DRUMMER; fr. REPRESENTANT DE COMMERCE). Este o persoană juridică, căreia o firmă producătoare sau consumatoare îi încredințează, pe baza unui contract de reprezentare, dreptul de a efectua operațiuni de comerț exterior - acte și fapte comerciale privind vînzarea și cumpărarea mărfurilor - pe contul și în numele acesteia. Reprezen-

tantul comercial contribuie la realizarea tranzacției de vînzare - cumpărare, dar nu participă la aceasta în calitate de parte de contract și nu cumpără mărfuri pe contul său. Îndeplinirea de către reprezentantul comercial a activității sale în numele și contul comitentului face ca acesta să se deosebească de comisionar.

REPREZENTANȚĂ (engl. AGENCY; fr. SUCCURSALE). Este instituția cu sau fără personalitate juridică, cu sediul propriu în localitatea în care unitatea economică are legături economice deosebit de intense, avînd rolul de a asigura o activitate continuă pentru întreprinderea respectivă. Cele mai frecvente sînt reprezentanțele comerciale, ele asigurînd prin unitățile proprii, comercializarea de specialitate a produselor unităților ale căror interese le reprezintă, precum și prestările de servicii necesare înainte, în timpul și după comercializare.

REPRODUCȚIE (engl. REPRODUCTION; fr. REPRODUCTION). Este o reluare, reînnoire continuă a procesului de producție, într-o unitate organică a legăturilor complexe și a momentelor sale (producție, repartiție, circulație și consum). Reproducția poate fi simplă, cînd procesul de producție se reia pe aceeași scară, lărgită, cînd se măresc proporțiile producției și restrînsă, cînd se reduc dimensiunile ei.

RESCONT (engl. REDISCOUNT; fr. REESCOMPTE). Este o operație efectuată de banca centrală în vederea aprovizionării cu mijloace bănești lichide a băncilor comerciale, pe baza prezentării la banca centrală și a acceptării de către aceasta a unui portofoliu de cambii scontate de băncile comerciale, care obțin astfel mijloacele bănești înainte de scadențele cambiilor.

RESCONTARE (engl. REDISCOUNT). Ultima scontare făcută de către o bancă, pentru un titlu de credit, la banca națională.

RESTANȚĂ DE PLATĂ (engl. PAYMENT REST / DEBT; fr. DETTE DE PAYE). Este reprezentată de sumele din impozite, taxe, prime de asigurări etc., neachitate pînă la scadență de către agenți economici, societăți comerciale, persoane particulare, care se încasează pe cale administrativă, asupra lor aplicîndu-se majorări corespunzătoare de întîrziere, stabilite de legiuitor.

RESTRUCTURARE (engl. RESHIPMENT; fr. REORGANISATION). Amplu proces al reorientării, reprofilării, reașezării generale sau parțiale a structurilor economice existente pe criterii de eficiență și rentabilitate, completării lor cu noi poli industriali, agricoli și terțiari, sectoare și chiar al reunirii și realizării unor corelații optime dinamice, care să permită funcționarea armonioasă și creșterea economică pe toate palierele vieții economiei naționale. În această accepțiune, restructurarea se impune cu necesitate numai atunci și acolo unde structurile economice existente se caracterizează prin disfuncționalitate și slabă eficiență, numai atunci și acolo unde apar crize conjuncturale, neciclice, de structură.

RESTRUCTURARE ȘI DEZVOLTARE A SECTORULUI TERȚIAR (engl. RESHIPMENT AND DEVELOPMENT OF THE TERTIARY SECTOR; fr. REORGANISATION ET DEVELOPPEMENT DU TROISIEME SECTEUR). Restructurarea ramurilor economiei naționale în direcția creării unei baze de producție favorabile aplicării noilor tehnologii implică și dezvoltarea unei vaste rețele de servicii, care să asigure atît funcționalitatea economiei pe plan intern, cît și integrarea țării în rețelele internaționale de servicii. În contextul adoptării mecanismelor de piață și al restructurării unor ramuri industriale ineficiente, sectorul terțiar joacă un rol important în asigurarea unor noi locuri de muncă, în vederea absorbirii forței de muncă eliberate, evitînd astfel apariția unor presiuni sociale. Sectorul terțiar are și un rol de stabilizator în procesul reorganizării pe baze noi a economiei deoarece este mai puțin sensibil față de fenomenele de criză și, în general, de evo-

luția ciclului conjunctural economic, comparativ cu celelalte sectoare ale economiei naționale.

RESTRUCTURARE A INDUSTRIEI ROMÂNEȘTI (engl. ROMANIAN INDUSTRY RESHIPMENT; fr. REORGANISATION D'INDUSTRIE ROUMAINE). Restructurarea și modernizarea structurilor industriale constituie o opțiune strategică de lungă perspectivă, încadrată organic, sistemic în procesul restructurării întregii economii naționale. Starea de criză a economiei este profundă și atotcuprinzătoare, începînd cu structurile tehnologice și de ramură ale economiei și încheind cu cele ale proprietății și ale mecanismului economic. În domeniul industriei, schimbările sînt impuse de necesitatea depășirii crizei de energie și materii prime, de creșterea continuă a concurenței pe piața mondială a produselor industriale, de cerințele obiective determinate de stadiul atins în dezvoltarea sa și de capacitatea de a se adapta, de a răspunde rapid la evoluția cererilor formulate de beneficiari, în condiții de competitivitate, în conformitate cu nivelul atins de știința și tehnica contemporană. Un accent deosebit se va acorda în cadrul restructurării, desfășurării proceselor industriale, caracterizate printr-un înalt grad de energo - și materialo - intensivitate din cauza resurselor interne de materii prime limitate, de calitate relativ scăzută și într-un proces de declin natural. Restructurarea și modernizarea industriei românești vizează înlăturarea discrepanțelor și dezechilibrelor existente, punînd la baza acestor procese, eficientizarea, competitivitatea și rentabilizarea activităților.

RESTRUCTURARE A UNITĂȚILOR ECONOMICE (engl. RESHIPMENT OF THE INDUSTRIAL UNIT; fr. REORGANISATION DES ENTREPRISES ECONOMIQUES). Procesul de restructurare a economiei naționale trebuie să înceapă cu unitățile economice de bază în care se desfășoară activitatea economico - socială. Se vizează asigurarea unor structuri (organizatorice, de producție, de conducere, de desfacere etc.) flexibile și evolutive, capabile să asigure o autonomie reală, generatoare de inovație, renunțînd la structurile ierarhice rigide care protejează inerția și se opun schimbării. Restructurarea unității economice trebuie să aibă în vedere: strategii de producție, care pot fi de stabilitate, de dezvoltare, de diversificare, de reprofilare; strategii financiare, care vizează creșterea cifrei de afaceri și a profitului unității și acționarilor; strategii de marketing bazate pe menținerea poziției pe piață, de expansiune și penetrare sau de retragere.

RESURSĂ (engl. RESOURCE; fr. RESSOURCE). Este un element de bogăție pentru o națiune. Resursele sînt constituite din produsul intern brut, la care se adaugă importul; sînt folosite pentru consum, formare brută de capital și export și reprezintă rezerva sau sursa de mijloace posibile de a fi valorificate într-o imprejurare.

RESURSĂ INFORMATIONALĂ (engl. INFORMATIONAL RESOURCE; fr. RESSOURCE INFORMATIONNELLE). Resursă derivată, creată, obținută și produsă de om, în cadrul societății. Această resursă este o expresie a cunoștințelor științifice și tehnice încorporate în factorul uman, apreciată ca o resursă natural - materială de o deosebită importanță în viața economică. În economia de piață, acest gen de resursă este inclusă în categoria resurselor ca factor de producție.

RESURSE AVANSATE (engl. ADVANCED RESOURCES; fr. RESSOURCES AVANCEES). Sînt mărimi folosite în activitatea economică, în procesul reproducției, exprimînd eforturile depuse în vederea obținerii unor rezultate. Elementele care compun resursele avansate (fonduri fixe, mijloace materiale, forță de muncă, cercetare științifică etc.) se diferențiază atît prin conținutul și rolul lor în procesul reproducției, cît și prin modul în care se transformă în resurse consumate, precum și prin modul de exprimare. Toate aceste deosebiri fac imposibilă însumarea directă a diferitelor resurse avansate, pentru determinarea unui

indicator care să cuantifice efortul cu resursele avansate (este principalul motiv pentru care se apelează la exprimarea lor sub formă bănească).

RESURSE CONSUMATE (engl. CONSUMED RESOURCES; fr. RESSOURCES CONSOMMEES). Denumite și eforturi curente, sînt măsurate prin indicatorii de fluxuri și sînt evidențiate în costurile de producție. Ele se recuperează o dată cu realizarea valorii de întrebuințare pentru producerea cărora s-au consumat. Toate elementele care compun resursele consumate sînt exprimate în aceleași unități de măsură, deci prin agregarea lor se obține un indicator care exprimă efortul total cu resursele consumate. Eficiența resurselor consumate (ERC) poate fi măsurată la nivelul macroeconomic prin raportarea venitului național (VN) la produsul social (PS).

$$ERC = \frac{VN}{PS}$$

RESURSE ECONOMICE (engl. ECONOMIC RESOURCES; fr. RESSOURCES ECONOMIQUES). Reprezintă totalitatea elementelor materiale, umane, monetare etc. ce pot fi atrase și utilizate în producția de noi bunuri economice în scopul satisfacerii nevoilor sociale.

RESURSE EXTRAORDINARE (engl. EXTRAORDINARY RESOURCES; fr. RESSOURCES EXTRAORDINAIRES). Sînt acele resurse la care statul recurge în situații excepționale, cînd practic, resursele curente nu acoperă cheltuielile. În grupa resurselor extraordinare se cuprind: emisiunea de bani de hîrtie pentru necesitățile reale ale circulației bănești, împrumuturile de stat interne și externe, ajutoarele și alte transferuri primite din străinătate, precum și sumele rezultate din lichidarea participațiilor de capital în străinătate, valorificarea peste graniță a bunurilor statului etc.

RESURSE FINANCIARE (engl. FINANCIAL RESOURCES; fr. RESSOURCES FINANCIERES). Reprezintă totalitatea mijloacelor bănești necesare realizării anumitor obiective economice, sociale sau de altă natură. Resursele financiare ale societății sau ale națiunii cuprind ansamblul resurselor financiare ale autorităților și instituțiilor financiare publice, resursele întreprinderilor publice și private, resursele organismelor fără scop lucrativ, precum și resursele populației. Volumul resurselor financiare ale societății depinde de mărimea produsului intern brut, precum și de posibilitatea procurării unor resurse financiare externe (împrumuturi, ajutoare, donații etc.). Factorii care determină cea mai puternică influență asupra nivelului resurselor financiare ale societății sînt: volumul și structura producției, nivelul prețurilor, raportul dintre formarea brută de capital și consum. Resursele financiare publice sînt:

- resursele administrației de stat centrale;
- resursele administrației de stat locale;
- resursele întreprinderilor publice;
- resursele asigurărilor sociale de stat.

Factorii care determină creșterea resurselor financiare publice pot fi sintetizați în următoarele categorii:

- **factori economici** care determină creșterea produsului intern brut și pe această bază sporirea veniturilor impozabile;
- **factori monetari** (dobîndă, credit, masă monetară) care își transmit influența prin preț. Creșterea prețurilor (accentuarea fenomenelor inflaționiste) determină, în anumite condiții, creșterea salariilor și a profiturilor și, implicit, sporirea resurselor din impozite directe;
- **factori sociali**, a căror influență este tot mai puternică pe măsura accentuării rolului social al statului, care presupune redistribuirea resurselor în scopul satisfacerii nevoilor de educație, sănătate și securitate socială;
- **factori demografici**, care determină sporirea numărului contribuabililor;
- **factori politici și militari**, care, prin măsurile de politică economică, socială sau financiară pe care le implică, pot avea efecte

B.C.U. „M. EMINESCU" IAȘI

multiple: sporirea producției și a veniturilor, creșterea contribuțiilor pentru asigurările sociale, sporirea fiscalității, presiunii asupra bugetului public național.

Din punct de vedere al conținutului lor economic, principalele categorii de resurse financiare publice sînt: prelevările cu caracter obligatoriu (impozitele, taxele și veniturile de la întreprinderile industriale, comerciale sau de altă natură), resursele de trezorerie, resursele provenind din împrumuturi și finanțarea prin emisiune monetară fără acoperire.

RESURSE DE MUNCĂ (engl. HUMAN RESOURCES; fr. RESSOURCES HUMAINES). Reprezintă totalitatea populației în vîrstă de muncă și aptă de muncă, limitele vîrstei de muncă fiind determinate, de la țară la țară, prin legislație.

RESURSE OCUPATE (engl. OCCUPIED RESOURCES; fr. RESSOURCES OCCUPEES). Reprezintă o parte din resursele avansate, respectiv, cele folosite efectiv în activitatea economică. Deci, diferența între resursele avansate și cele ocupate este dată de mărimea resurselor neutilizate.

RESURSE ORDINARE (engl. ORDINARY RESOURCES; fr. RESSOURCES ORDINAIRES). Reprezintă acele resurse la care statul apelează în mod obișnuit, în condiții considerate normale și care se încasează la buget cu o anumită regularitate. În această categorie se includ: veniturile fiscale, contribuțiile pentru asigurările sociale de stat și veniturile nefiscale.

RETEHNOLOGIZARE (engl. NEW TEHNOLOGY). Este o acțiune de schimbare a tehnologiilor existente, uzate moral și / sau fizic, în tehnologii moderne, bazate pe o tehnică de vîrf, care are ca efect reducerea duratei ciclului de fabricație, îmbunătățirea calității, reducerea consumurilor materiale și energetice, sporirea volumului producției, creșterea performanțelor produselor. Retehnologizarea se poate realiza prin mai multe căi:

- achiziționarea de utilaje moderne;
- cumpărarea de licențe și brevete;
- contracte de leasing;
- contracte de engineering cu parteneri din țările dezvoltate;
- conceperea și asimilarea în întreprindere de noi tehnologii.

Optarea pentru una sau alta dintre aceste căi, dimensionarea și îmbinarea lor, trebuie să aibă în vedere resursele firmei, capacitatea sa de producere și de asimilare a noului, mentalitatea personalului și cultura specifică unității. Întrucît principalul furnizor de tehnică și tehnologie de vîrf îl reprezintă țările occidentale, problema principală care se ridică o reprezintă asigurarea valutei forte indispensabilă cumpărării de utilaje și know-how tehnic de la ele.

RETENȚIE (engl. RETENTION; fr. RETENTION). Este operația prin care se reține și se păstrează în gaj, de către creditor un bun al debitorului, pînă în momentul în care acesta își achită datoria.

RETORSIUNE (engl. RETORSION; fr. RETORSION). Este o măsură restrictivă luată de o țară privitor la comerțul său exterior cu o altă țară pentru a o determina pe aceasta să renunțe la practicile sale restrictive.

REVALORIZAREA BANILOR (engl. REVALORIZATION OF MONEY; fr. REVALORISATION D'ARGENTS). Reprezintă operația de ridicare a cursului oficial (de stat) al banilor de hîrtie, în raport cu aurul sau cu valuta străină. Revalorizarea este una din metodele folosite pentru stabilizarea valorii banilor și pentru împiedicarea creșterii inflaționiste a prețurilor. Ea este eficientă atunci cînd inflația nu are un caracter pronunțat, iar situația financiară și economică este în curs de ameliorare.

REVENDICĂRI (engl. CLAIMS; fr. REVENDICATIONS). În literatura de specialitate, revendicarea este definită ca

„orice sentiment real sau imaginar de injustiție pe care un lucrător îl poate avea în relațiile de muncă".

În practică, în cazul unor organizații sindicale reprezintă orice protest față de violarea acordului de muncă. Pentru a deveni revendicări, sentimentele de injustiție trebuie exprimate formal (oficial). În cazul în care doleanța este exprimată informal (neoficial) este considerată doar o plîngere. În mod frecvent, revendicările sînt orientate împotriva managementului; chiar munca și condițiile de acomodare la ea determină, de asemenea, un mare număr de nemulțumiri. În general, soluționarea revendicărilor în interiorul organizațiilor este bazată pe negociere și dialogul între părți, prin parcurgerea succesivă a diferitelor trepte ierarhice.

REZERVE (engl. RESERVE; fr. RESERVE). Sînt reprezentate de ansamblul fondurilor sau valorilor conservate de subiectul economic în vederea nevoilor eventuale sau pentru motive legale sau contractuale. În accepțiunea sa generală, termenul de rezerve caracterizează bunurile sau mijloacele de plată neutilizate, într-un scop de prevedere. Rezervele se constituie din prelevări. Fondul de rezervă legal și statutar constituit din profit se abrobă anual de Adunarea Generală a Acționarilor. Rezervele se disting, prin această caracteristică, de provizioane, care sînt sume afectate de întreprindere în scopul acoperirii unei sarcini sau a unei pierderi virtuale. În contabilitate, rezervele constituite se evidențiază în creditul conturilor de rezerve (legale și statutare) din clasa conturilor de capital.

REZERVE FACULTATIVE (engl. OPTIONAL RESERVES; fr. RESERVES OPTIONNELLES). Sînt rezerve decise în mod liber de către agentul economic, pe seama profitului net, în conformitate cu propria sa politică.

REZERVE DE ÎNLOCUIRE A IMOBILIZĂRILOR (engl. IMMOBILISATION REPLACEMENT RESERVES; fr. RESERVES DE REPLACEMENT D'IMMOBILISATION). Sînt rezerve constituite în mod liber ca supliment al amortismentelor normale practicate. Ele constituie o măsură de prevedere suplimentară a agentului economic. Aplicarea principiului prudenței în evaluare solicită, printre altele, constituirea de provizioane atunci cînd anumite cheltuieli sau pierderi pot fi prevăzute și estimate, fără a fi cunoscute nici mărimea lor exactă, nici data de efectuare sau obținere.

REZERVE DE ÎNLOCUIRE A STOCURILOR (engl. STOCKS REPLACEMENT RESERVES; fr RESERVES DE REPLACEMENT DES STOCKS). Reprezintă acele rezerve apărute datorită deprecierii monetare, situație în care profitul ce ar rezulta din vînzarea unui stoc vechi ar fi iluzoriu. Profiturile care apar astfel în conturile societății sînt pur nominale. Pentru remedierea acestui fenomen, legiuitorul a luat măsuri destinate să permită societății reconstituirea sau menținerea unui stoc în mod normal necesar funcționării sale, mai ales prin autorizarea societății, să deducă din profiturile sale suma corespunzătoare efectului deprecierii monetare asupra stocului său.

REZERVĂ LEGALĂ (engl. LEGAL RESERVE; fr. RESERVE LEGALE). Este acea rezervă care se constituie obligatoriu în societățile anonime sau societățile cu răspundere limitată, prin alocarea anuală cel puțin a procentului fixat de lege din profitul anual, înainte de repartizarea acestuia. Alocarea pentru rezerva legală încetează a fi obligatorie atunci cînd aceasta atinge un anumit nivel fixat de lege.

REZERVA OCULTĂ (engl. OCCULT RESERVE; fr. RESERVE OCCULTE). Este acea rezervă latentă care își are originea într-o voință de disimulare (adică de a ascunde existența și mărimea acestor rezerve).

REZERVA SPECIALĂ DE REEVALUARE (engl. SPECIAL RESERVE OF REEVALUATION; fr. RESERVE SPECIALE DE REEVALUATION). Rezervă care are ca

scop atenuarea efectelor deprecierii monetare asupra cheltuielilor de înlocuire a activelor. Societățile au fost autorizate să-și reevalueze bilanțul aplicînd fiecărui post, anumiți coeficienți de corecție a prețurilor. Diferența între valoarea reevaluată și valoarea veche a imobilizărilor sau a titlurilor este imputată asupra rezervei speciale de reevaluare.

REZERVA VALUTARĂ (engl. FOREIGN RESERVES; fr. AVOIRS EXTERIEURS). Este acea rezervă dată de resursele valutare prevăzute prin balanța de plăți externe pentru acoperirea unor nevoi neprevăzute, ori pentru compensarea anumitor influențe conjuncturale nefavorabile.

REZERVE LATENTE (engl. LATENT RESERVE; fr. RESERVES LATENTES). Reprezintă plusvalori potențiale care nu figurează în bilanțul contabil. Acestea pot proveni dintr-o supraestimare a amortismentelor, a provizioanelor pentru depreciere sau a altor elemente ale prețurilor, sau / și dintr-o subestimare a anumitor efective.

REZERVE STATUTARE ȘI CONTRACTUALE (engl. STATUTORY AND CONTRACTING RESERVES; fr. RESERVE STATUTAIRE ET CONTRACTUELLE). Rezerve care urmează un regim analog rezervei legale, dar modalitățile lor de constituire nu sînt determinate de lege, ci sînt fixate prin statutul întreprinderii sau prin înțelegerile contractuale. Aceste rezerve nu pot fi distribuite, cu excepția cazului în care statutul este modificat, în ceea ce privește rezervele statutare, de către adunarea generală extraordinară.

REZULTAT NET AL EXERCIȚIULUI (engl. RETAINED EARNINGS; fr. RESULTAT NET DE L'EXERCICE).

1. Variația situației nete între sfîrșitul și începutul exercițiului financiar;

2. Diferența între veniturile și cheltuielile unui exercițiu, putînd fi favorabilă (profit) sau nefavorabilă (pierdere).

REZULTATE ECONOMICE (engl. ECONOMIC OUTCOME; fr. RESULTATS ECONOMIQUES). Sînt efecte materiale, bănești și sociale ale combinării și utilizării factorilor de producție, ieșiri (output-uri), obținute din diferitele activități economice (la nivel micro și macroeconomic) a căror destinație este fie satisfacerea nevoilor de consum, fie a celor de producție. Ele prezintă importanță, atît din punct de vedere al nevoilor ce trebuie satisfăcute, cît și al aprecierii eficienței utilizării factorilor de producție.

RING (engl. RING; fr. RING). Este un loc special amenajat pe o piață specializată, în care au loc tranzacțiile bursiere, loc în care pot pătrunde numai persoanele autorizate. Aici acționează funcționarii bursei (șeful de licitație, care conduce ședința și ajutoarele sale, care comandă afișarea prețurilor succesive). În părțile laterale ale ringului sînt amenajate telefoane, prin care curierii țin legătura cu SIB-urile (Societăți de Intermediere Bursieră), pentru a le transmite informații despre evoluția prețurilor și a primi ordine pentru brokeri. În spatele șefului de licitație, orientat spre brokeri se află instalat panoul mare de afișare a prețurilor.

RISC ASIGURABIL (engl. INSURANCEBLE RISK). Reprezintă acea categorie de risc pentru care societățile de asigurare își iau răspunderea garanției, în cazul în care ar interveni în cursul unui transport de marfă, ce devine asigurată. Poate fi **obișnuit** (**general**) cum ar fi: furtuna, naufragiul, eșuarea, coliziunea, incendiul, furtul, jaful etc. și **special**, acesta din urmă datorîndu-se unor cauze deosebite și se asigură separat, la cererea asiguratului, contra unor prime de asigurare suplimentare. Din această categorie fac parte riscurile determinate de proprietățile intrinsece ale mărfurilor transportate (scurgere, spargere, alterare, ofetire etc.), precum și riscurile de război, de grevă, de răscoală și mișcări civile.

RISC CU CARACTER NATURAL (engl. NATURAL RISK; fr. RISQUE NATU-

REL). Reprezintă o categorie de risc extern la care este supusă o întreprindere, a cărui acțiune provine din fenomene naturale, cum sînt: cutremure, erupții vulcanice, inundații, etc.

RISC AL CURSULUI DE SCHIMB (engl. RATE OF EXCHANGE RISK; fr. RISQUE DU COURS DU CHANGE). Este riscul ce rezultă ca urmare a oscilațiilor cursurilor monedelor pe piața valutară internațională și se manifestă asupra agenților cu economie deschisă (import, export).

RISC CE DECURGE DIN VARIAȚIA COSTURILOR DE PRODUCȚIE (engl. PRODUCTION COSTS VARIATION RISK; fr. RISQUE RESULTE D'UNE VARIATION DE COUTS DE PRODUCTION). Este riscul care apare atunci cînd, după fixarea prețului în contract, se înregistrează creșteri mari în costurile de producție care, în mod normal, nu pot fi transferate asupra cumpărătorului.

RISC ECONOMIC (engl. ECONOMIC RISK; fr. RISQUE ECONOMIQUE). Reprezintă prejudiciul potențial la care sînt expuse patrimoniul, interesele și activitatea antreprenorială, determinat de împrejurări de forță majoră (calamități naturale), fortuite (incendii, furt, accidente, etc), de acte de imprudență managerială, de avarii, ori pierderi în timpul transportului mărfurilor sau de factori de alt ordin cum sînt cele rezultate din caracterul concurențial al economiei de piață (variația raportului dintre cerere și ofertă, apariția unor tehnologii mai productive, etc). Pentru a preveni riscurile, agenții economici acționează prin mijloace multiple între care sînt de remarcat: contractarea de asigurări cu societăți specializate contra plății primei de asigurare; pentru operațiile pe termen la bursele de mărfuri se încheie paralel contracte asiguratorii de hedging pentru a se pune la adăpost de oscilațiile defavorabile ale prețurilor; în faza de negociere a tranzacțiilor de vînzare - cumpărare, de executare de lucrări sau de servicii se estimează riscurile probabile formulînd în contracte clauze adecvate pentru protejarea intereselor proprii cum sînt: riscul nerespectării contractului de către partener, al neplății prețului contractat, etc. De regulă, în contabilitatea agentului economic pentru preîntîmpinarea prejudiciilor apărute din aceste riscuri se constituie provizioane.

RISC EXCLUS (engl. OUT OF THE QUESTION RISK; fr. RISQUE ELIMINE). Reprezintă acea categorie de risc pentru care societățile de asigurare nu poartă nici o răspundere în cazul în care ar interveni în cursul unui transport de mărfuri asigurat (evaporarea lichidelor, uscarea cerealelor, moartea naturală a vietăților etc.). Din această categorie fac parte evenimente inevitabile care nu fac obiectul acoperirii prin asigurare.

RISC EXTERN (engl. FOREIGN RISK; fr. RISQUE EXTERIEUR). Reprezintă o categorie de risc la care este supusă orice întreprindere prin acțiunea unor factori din afara unității (zonali sau naționali). Această categorie de risc poate fi: de inadempiență (neexecutare), de insolvabilitate, de preț, ce decurge din variația costurilor de producție, al cursului de schimb, de transfer valutar, de natură politică, cu caracter natural etc.

RISC DE INADEMPIENȚĂ (NEEXECUTARE). (engl. OWNER'S RISK; fr. RISQUE PERSONNEL). Constituie o formă a riscului comercial și decurge din situația în care cumpărătorul nu mai vrea (sau nu mai poate) să ridice o partidă de mărfuri deja contractată, adică nu-și menține propria obligație de a intra în proprietatea mărfii și de a achita prețul.

RISC DE INSOLVABILITATE (engl. INSOLVENCY RISK; fr. RISQUE D'INSOLVABILITE). Este riscul care apare atunci cînd cumpărătorul, după primirea mărfii, nu procedează la plata prețului ei, cînd nu se achită la scadență, de această obligație (riscul de credit).

RISC INTERN (engl. INTERNAL RISK; fr. RISQUE INTERNE). Reprezintă o cate-

gorie de risc la care este supus un agent economic, ce își are cauzele în interiorul unității. Acesta poate fi localizat în domeniul factorului capacității de realizare umană, în sfera producției etc.

1. În domeniul factorului „capacitate de realizare umană" se constată posibilitatea ca întreprinderea să fie condusă de persoane care nu au calificarea și aptitudinile necesare unui bun conducător. În aceeași categorie intră și riscul vizînd limitele capacității celorlalți lucrători din întreprindere;

2. În sfera producției, un loc însemnat revine: riscului de inovație (modernizarea producției), riscului de funcționare a produselor (apare atît în cazul mașinilor, cît și al unor bunuri de consum), riscului de exploatare (legat de cheltuielile mari pentru organizarea stațiilor de asistență tehnică, asigurarea livrărilor de piese de schimb, viciile ascunse ale produselor), riscului de cooperare în producție (respectarea întocmai a obligațiilor asumate prin înțelegerile de cooperare între părți).

RISC DE PREȚ (engl. PRICE RISK; fr. RISQUE DE PRIX). Este riscul care apare datorită neconcordanței în timp, între momentul încheierii contractului și momentul încasării sau al plății.

RISC DE TRANSFER VALUTAR (engl. CURRENCY TRANSFER RISK; fr. RISQUE DU TRANSFERT DES DEVISES). Este o formă a riscului datorată unor condiții cu caracter economic, financiar, valutar sau politic, care poate împiedica transferul valutei de către instituțiile financiare din țara debitorului.

RISTURN (engl. REFUND; fr. RISTOURNE). Reprezintă reducerile de preț calculate asupra ansamblului de operații efectuate cu un același terț, în timpul unei perioade determinate.

RITM DE CREȘTERE (SCĂDERE) (engl. RATE OF GROWTH (DIMINUTION); fr. TAUX D'ACCROISSEMENT (REDUCTION)). Indicator dinamic ce arată cu cît a crescut (scăzut) fenomenul analizat în mărimi relative (%), de la un an la altul (cu bază în lanț) sau față de o perioadă de bază.

Se calculează după relația:

$R = I. 100 - 100$

unde: I este indicele cu bază în lanț sau bază fixă (vezi INDICI).

RITM MEDIU DE CREȘTERE (SCĂDERE) (engl. AVERAGE RATE OF GROWTH (DIMINUTION); fr. TAUX MOYEN D'ACCROISSEMENT (REDUCTION)). Indicator dinamic ce arată cu cît a crescut (scăzut) fenomenul analizat în mărimi relative (procent) pe perioada analizată, în medie de la o unitate de interval la alta. Se determină după relațiile:

- ca medie aritmetică a indicilor anuali de creștere (cu bază în lanț):

$$\bar{R} = \frac{\sum_{i=1}^{n} I}{n-1} \cdot 100 - 100$$

unde:

I = indicele anual de creștere (cu bază în lanț);

n = numărul anilor cuprinși în perioada analizată.

- ca medie geometrică a indicilor anuali de creștere:

$$\bar{I} = \sqrt[n-1]{I_1 \cdot I_2 \ldots I_n} = \sqrt[n-1]{I_{n/0}} = \sqrt[n-1]{\frac{Y_n}{Y_0}}$$

$$\bar{R} = \bar{I} \cdot 100 - 100$$

unde: y_n = nivelul absolut al fenomenului în ultimul an al seriei (perioadei);

y_0 = nivelul absolut al fenomenului în primul an al perioadei.

- ca medie parabolică a termenilor absoluți ai seriei pentru care se calculează ritmul mediu.

Utilizarea uneia sau alteia din metode este în funcție de natura evoluției (creștere a valorilor în progresie aritmetică, geometrică sau alt gen de creștere) termenilor seriei.

ROIALITATE / REDEVENȚĂ (engl. ROYALTY; fr. REDEVANCE). Este un procent calculat asupra valorii producției sau a vînzărilor și care se plătește de licențiat licențiatorului, în cadrul tranzacțiilor cu licențe de brevete și invenții.

ROLL-OVER. Metodă prin care un credit pe termen mijlociu sau lung (3-10 ani) acordat de o bancă este refinanțat prin mijloace bănești împrumutate de la alte bănci pe termen scurt (3-12 luni). Avînd în vedere diferența de termene, această refinanțare trebuie reînnoită succesiv pînă la expirarea termenului pentru care a fost acordat creditul. Dobînda pentru sumele împrumutate de la bancă pe bază de roll-over, este stabilită de fiecare dată cînd se reînnoiește refinanțarea, în funcție de dobînda pieței, la acea dată.

ROTAȚIA ACTIVELOR TOTALE (engl. ROTATION OF THE TOTAL ASSETS; fr. ROTATION DES ACTIFS TOTALES). Este un indicator financiar utilizat în analiza productivității și a rentabilității capitalului, care se exprimă sub forma unui raport între vînzările nete și activele totale.

ROTAȚIA CAPITALULUI (engl. CAPITAL'S ROTATION; fr. ROTATION DU CAPITAL). Reprezintă circuitul capitalului industrial, ca un proces periodic, repetabil, din momentul avansării capitalului sub formă bănească și pînă în momentul întoarcerii lui la întreprinzător sub aceeași formă. Viteza de rotație a capitalului influențează direct proporțional rata profitului.

ROTAȚIA CAPITALULUI CIRCULANT (engl. ROTATION OF THE CIRCULATING CAPITAL; fr. ROTATION DU CAPITAL CIRCULANT). Reprezintă circuitul capitalului circulant și se determină ca un raport între vînzările nete ale societății și capitalul circulant și măsoară cererea de capital circulant pentru creșterea vînzărilor.

ROTAȚIA STOCURILOR (engl. STOCKS ROTATION; fr. ROTATION DES STOCKS). Este un indicator esențial în analiza activității întreprinderilor. Analiza economică apelează la un grupaj de rate care pun în evidență atît evoluția rotației, cît și cauzele generatoare de variații. În acest sens se calculează:

- raportul între consumul de materiale și stocul mediu de materiale (ca rotație a materialelor);
- raportul între costul producției finite și stocul mediu al producției neterminate;
- raportul între costul producției vîndute și stocul mediu de produse finite (ca rotație a produselor finite).

În analiza utilizării activelor circulante prezintă însemnătate numărul de rotații aferent stocurilor calculat sub forma raportului între cifra de afaceri și stocul global mediu (evident, analiza se poate desfășura pe categorii de stocuri: materii prime și materiale, produse finite, producție neterminată). De asemenea, se poate calcula cu ajutorul fondului de rulment, rata de acoperire a stocurilor care este dată de raportul între fondul de rulment și valoarea stocurilor. Această rată arată în ce proporție sînt finanțate stocurile prin capitaluri permanente și nu prin credite pe termen scurt. Se consideră favorabilă o rată în care fondul de rulment acoperă circa 2/3 din stocuri, dar poate fi și mai scăzută cînd firma practică o foarte bună gestiune a resurselor.

RULAJ (engl. CIRCULATING CAPITAL; fr. CIRCULATION DE CAPITAL).

1. Reprezintă circulația capitalului unui agent economic într-o perioadă de timp;

2. Din punct de vedere contabil, reprezintă acel element din structura contului care reflectă toate intrările sau ieșirile pe parcursul unei perioade de gestiune.

RUPTURA DE STOC (engl. LIE-TIME IN STOCK; fr. RUPTURE DE STOCK). Reprezintă situația în care se găsește o întreprindere, datorită faptului că stocul existent nu-i permite continuarea procesului de producție pînă la următoarea livrare a elementelor de care are nevoie (materii prime, fonduri bănești, etc.)

S

SALARIAT (engl. EMPLOYEE; fr. SALARIE). Persoană care are o legătură contractuală de muncă (scrisă sau verbală) cu un agent economic, instituție sau organizație și care pentru munca depusă este plătit. Se disting:

- salariați permanenți, cînd sînt angajați pe o durată nedeterminată;
- salariați temporari, cînd sînt angajați pe o perioadă determinată;
- salariați sezonieri, cînd sînt angajați numai în cursul anumitor perioade ale anului.

SALARIU (engl. WAGE / SALARY; fr. SALAIRE). Sumă de bani pe care o primește orice persoană angajată pentru contribuția la desfășurarea unei activități sociale.

Din punct de vedere al stabilirii costului salariul reprezintă o componentă a costului total al bunului economic obținut, respectiv al valorii adăugate.

SALARIU BRUT (engl. GROSS SALARY; fr. SALAIRE BRUT). Suma primită de angajat, care cuprinde toate drepturile salariale neafectate de impozite, taxe, alte rețineri de acest gen.

SALARIU MEDIU (engl. AVERAGE WAGE / SALARY; fr. SALAIRE MOYEN). Salariul calculat în medie pe un salariat în cadrul unei colectivități din care acesta face parte (agent economic, domeniu de activitate, ramură, economie națională), pe o anumită perioadă de timp și pe categorii de salarii.

SALARIU MINIM (engl. MINIMUM WAGE / SALARY; fr. SALAIRE MINIME). Salariul brut cel mai mic, negociat și înregistrat într-o anumită perioadă de timp la nivel de agent economic, domeniu de activitate, ramură, economie națională.

SALARIU NET (engl. NET SALARY; fr. SALAIRE NET). Suma de bani pe care salariatul o primește efectiv după ce au fost scăzute (reținute) cotele legale sub forma impozitului pe salariu, cota de asigurări sociale, cota pentru ajutorul de șomaj etc.

SALARIU REAL (engl. REAL SALARY; fr. SALAIRE REEL). Totalitatea bunurilor și serviciilor pe care le poate cumpăra sau primi un salariat cu salariul său nominal net. Mărimea acestui indicator este influențată, în principal, de doi factori: mărimea salariului net și indicele general al prețurilor de consum. Pentru salariile mai mici decît un anumit plafon stabilit de lege, persoanele respective beneficiază de o gamă de servicii gratuite sau reduse într-un anumit procent.

SANCȚIUNE (engl. SANCTION; fr. SANCTION). Măsură legală stipulată într-un act normativ sau contract economic care se ia împotriva persoanelor juridice și fizice care nu respectă obligațiile prevăzute de lege și contracte.

SANCȚIUNE ECONOMICĂ (engl. ECONOMIC SANCTION; fr. SANCTION ECONOMIQUE). Măsură care poate fi luată de un organism internațional contra unei țări care se face vinovată de grave abateri de la normele internaționale (agresiune, rasism etc.). În această noțiune se încadrează și măsurile luate de conducerea unui agent economic față de un salariat pentru prejudiciile pe care le-a provocat, precum și măsurile care decurg din încălcarea unor prevederi legale de către persoane juridice.

SARCINĂ (engl. TASK; fr. TACHE). Element component al atribuției și implicit al organizării procesuale, fiind o componentă de bază (elementară) a unui proces de muncă complex sau simplu, desfășurat în scopul realizării unui obiectiv individual și care, de regulă, se atribuie unei singure persoane.

SATURARE A CONSUMULUI (engl. SATIETY OF CONSUMPTION; fr. SATURATION DE LA CONSOMMATION). Fenomenul de acoperire a consumului efectiv al unui produs sau serviciu. Fenomenul poate fi pus în evidență prin metodele de cercetare a venitului și a nevoilor de consum. Cercetările la nivel macro pe grupe de persoane și niveluri de venituri au evidențiat faptul că unei creșteri a venitului îi urmează o expansiune a consumului pentru anumite produse; acțiunea se manifestă pînă se apropie de un nivel de saturație, denumit și valoare de graniță. Deci, pe măsură ce înaintăm pe scara veniturilor curba consumurilor are tendință de aplatizare, ceea ce semnifică o saturație a consumului. O dată cu apropierea de acest nivel de consum dimensiunile cererii se stabilizează iar surplusul de venit este tot mai puțin destinat cumpărării produselor în cauză.

SCADENȚĂ (engl. DATE OF PAYMENT; fr. ECHEANCE). Dată calendaristică la care trebuie îndeplinită o obligație. Aceasta este des întîlnită în operațiunile bancare contabile contractuale. De exemplu acordarea unui împrumut se face întotdeauna pentru o perioadă determinată de timp, iar returnarea sumelor împrumutate are loc la o dată fixă.

SCARĂ (engl. SCALE; fr. ECHELLE). Instrument statistic exprimat sub forma raportului între o măsură reală și reprezentarea sa grafică.

SCONT (engl. DISCOUNT; fr. ESCOMPTE).

1. Sumă de bani egală cu dobînda care se cuvine băncii pentru achitarea anticipată a unei polițe, cambii etc., inclusiv comisionul perceput pentru compensarea cheltuielilor efectuate cu operații de scontare și care se reține din valoarea nominală a efectelor de comerț;

2. Bonificație care se acordă debitorului din valoarea unei cambii, polițe sau a unei datorii achitate înainte de scadență.

Prin scont, creanța este transformată înainte de scadență în capital bănesc.

SCONTARE (engl. DISCOUNTING; fr. ESCOMPTE). Operație efectuată prin cumpărarea efectelor de comerț (cambie, trate, bilete la ordin etc.) de către bănci. Titlurile de credit pe termen scurt nesosite încă la scadență sînt transferate unei bănci în schimbul unei sume de bani, care se scade din valoarea nominală a titlurilor, respectiv scontul, la care se adaugă și diversele comisioane. Scontarea prezintă importante aspecte economice, juridice și tehnice. Înainte de toate, ea este un mijloc prin care un întreprinzător care a vîndut mărfurile pe credit își procură mijloace de plată atunci cînd are nevoie de ele fără a mai aștepta scadența înscrisă în documentele de credit. Tehnica utilizată se bazează nu pe acordarea unui împrumut ci pe transferul dreptului de proprietate asupra unui efect de comerț. Pentru a-și asigura încasarea la scadență sau po-

sibilitatea rescontării titlurilor respective băncile urmăresc ca efectele pe care le cumpără să aibă la bază o tranzacție economică reală.

SCRIS FUNCIAR (engl. LANDED WRITING; fr. LETTRE FONCIERE). Hîrtie de valoare emisă de bănci specializate (creditul funciar rural, creditul funciar urban - existente la noi în țară între cele două războaie mondiale) și primită de proprietarii de pămînt sau imobile pe baza contractului de ipotecă încheiat cu banca ipotecară (credit ipotecar).

Scrisurile funciare primite la valoarea nominală se negociază (se vînd) la bursă la cursul zilei, obținîndu-se banii necesari. Băncile percep o dobîndă ridicată la împrumuturile acordate asigurîndu-și propriul profit, pe lîngă profitul deținătorului.

SCRISOARE DE CREDIT (engl. LETTER OF CREDIT; fr. LETTRE DE CREDIT). Document emis de o bancă la ordinul cumpărătorului și adresat vînzătorului. Prin acest document banca autorizează pe vînzător să tragă la vedere sau la termen asupra acestei bănci cu condiția ca pînă la o dată specificată în scrisoarea de credit trăgătorul să prezinte băncii documentele de expediție convenite între părți. Prin scrisoarea de credit banca se angajează să onoreze contractele, plătindu-le sau acceptîndu-le față de beneficiar sau față de orice altă bancă în al cărei portofoliu ar ajunge aceste titluri. Plata se efectuează de către bancă, la ordinul beneficiarului, la primirea tratelor și după verificarea documentelor de expediție specificate.

SCRISOARE DE CREDIT - NECOMERCIALĂ. Document emis de o bancă și adresat altei bănci prin care beneficiarul scrisorii este autorizat să încaseze de la acesta suma prevăzută. În acest fel, de fapt, banca plătitoare acordă un credit băncii ordonatoare.

SCRISOARE DOCUMENT DE INTENȚIE (engl. INTENTION ACT LETTER; fr. LETTRE DOCUMENT D'INTENTION). Angajament scris al investitorului de a cumpăra, în etape, într-un timp limitat, un volum de acțiuni ale unui fond mutual; avantajul scrisorii constă în reducerea mărimii concesiei de comercializare.

SCRISOARE DE GARANȚIE (engl. LETTER OF GUARANTEE / OF INDEMNITY; fr. LETTRE DE GARANTIE).

1. Formă de asigurare cu anticipație a plăților pretinse de furnizori clienților care întîrzie repetat plata mărfurilor livrate, a lucrărilor executate și a serviciilor prestate;

2. Document sub semnătură privată sau autentică emis de o instituție de credit, o firmă etc., prin care emitentul își ia obligația ca la condiții dinainte stabilite, să plătească o anumită sumă de bani, să despăgubească sau să scutească de răspundere o persoană pentru care s-a eliberat.

SCRISOARE DE GARANȚIE BANCARĂ (engl. LETTER OF BANK GUARANTEE; fr. LETTRE DE GARANTIE BANCAIRE). Document prin care o bancă, denumită garantă, agreată de partener (debitor principal), garantează o plată sau o prestație, cu sau fără prezentarea documentelor din care să rezulte că partenerul s-a conformat întocmai angajamentelor sale contractuale.

Dacă debitorul principal nu va plăti la un anumit termen o sumă determinată și indicată expres în scrisoare, banca va trebui să plătească ea însăși suma neachitată în favoarea unei alte persoane fizice sau juridice, denumite beneficiar.

Scrisoarea de garanție bancară poate fi:

1. pentru garantarea față de vînzător a plății mărfurilor livrate în cazul în care cumpărătorul nu și-ar respecta angajamentele față de vînzător;

2. pentru garantarea executării în bune condiții a unui angajament contractual de către furnizor;

3. pentru garantarea deschiderii unui acreditiv pînă la o anumită dată;

4. pentru garantarea restituirii către cumpărător a avansului acordat furnizorului

în cazul în care marfa nu este livrată din cauza furnizorului etc.

Scrisoarea de garanție bancară poate fi:

- simplă, în cazul în care banca garantă are dreptul să ceară beneficiarului să urmărească pe debitorul principal și numai dacă acesta nu se execută devine valabilă garanția;
- solidară, în cazul în care beneficiarul are dreptul să solicite executarea băncii fără să fi urmărit în prealabil pe debitorul garant.

SCRISOARE DE REVOCARE A ACREDITIVULUI (engl. REVOCABLE LETTER OF CREDIT; fr. LETTRE POUR LA REVOCATION D' ACCREDITIF). Comunicare scrisă întocmită și prezentată de plătitor prin banca sa băncii furnizorului, prin care se solicită întemeiat revocarea acreditivului.

SCRISOARE DE SCHIMB (engl. BILL OF EXCHANGE; fr. LETTRE DE CHANGE). Titlu prin care o persoană numită trăgător (creditor) dă ordin sau mandat unei alte persoane (debitor) să plătească la o anumită dată sau la ordinul său o anumită sumă unei a treia persoane, beneficiarul. Se mai numește trată. Mecanismul scrisorii de schimb este asemănător cu cel al cecului, cu deosebirea că în timp ce cecul este plătibil la vedere scrisoarea de schimb nu va fi achitată decît la data indicată în document. Datoria clientului nu este achitată decît în momentul în care creditorul recepționează scrisoarea de schimb acceptată și semnată.

SCRISOARE DE TRANSPORT (engl. BILL OF TRANSPORT; fr. LETTRE DE TRANSPORT). Document întocmit pentru fiecare transport efectuat cu un mijloc auto și care servește ca dispoziție (comandă) de efectuare a transportului, ca act de confirmare a transportului efectuat și de tarifare a acestuia, precum și pentru înregistrarea prestației efectuate în evidența unității de transport. Scrisoarea de transport stă la baza decontării prestației cu beneficiarul transportului.

SCRISOARE DE TRĂSURĂ (engl. WAYBILL; fr. LETTRE DE VOITURE). Document în baza căruia se face transportul de mărfuri pe calea ferată. Scrisoarea de trăsură servește: pentru însoțirea transportului de mărfuri de la stația de predare pînă la stația de destinație, ca dovadă pentru predător, de prezentare și preluare a mărfurilor pentru a fi expediate, ca aviz și adeverință de primire de către destinatar, care se păstrează în arhiva stației de destinație, ca act de taxare a transportului efectuat și de înregistrare în evidență.

SECRET BANCAR (engl. BANK SECRET; fr. SECRET BANCAIRE). Formă a secretului comercial care constă în faptul că firmele și băncile țin în secret una față de alta și față de stat datele privitoare la operațiunile lor. Publicarea de către băncile pe acțiuni a bilanțurilor nu exclude secretul bancar, deoarece datele privitoare la operațiunile bancare sînt foarte generale și nu dezvăluie operațiunile concrete efectuate de bănci, relațiile lor cu anumiți clienți etc.

SECRET COMERCIAL (engl. COMMERCIAL SECRET; fr. SECRET COMMERCIAL). Ținerea secretă a operațiilor de producție, comerciale și financiare în scopul de a ascunde concurenților modul de realizare și costurile aferente de producție, caracterul finanțării, urmărindu-se protejarea activității economice.

SEDIU CENTRAL (engl. REGISTERED OFFICE; fr. SIEGE SOCIAL). Sediul declarat al unei firme, respectiv locul unde funcționează aparatul administrativ, adresa pe care trebuie trimisă corespondența oficială a firmei, ca mijloc de dovadă legală.

SEGMENT DE PIAȚĂ (engl. MARKET SEGMENT; fr. SEGMENT DE MARCHEE). Porțiune delimitată de piață, o anumită zonă a acesteia, o subpiață omogenă din punct de vedere a criteriului sau criteriilor care au stat la baza segmentării pieței. Pentru a putea fi utilizat în condiții eficiente un

segment de piață trebuie să aibă următoarele patru caracteristici:

- comensurabilitate - criteriile pe baza cărora a fost individualizat și separat segmentul de piață să fie măsurabile;
- accesibilitate - să fie posibil de penetrat pentru efectuarea unor cercetări de marketing permanente pe baza unor metode adecvate;
- substanțiabilitate - trebuie să fie suficient de mare pentru a absorbi o cantitate semnificativă de produse, determinată de organizarea producției, în serie rentabilă;
- fertilitate - segmentul individualizat să devină din ce în ce mai semnificativ și în nici un caz să nu prezinte semne de restrîngere.

SEGMÉNT PRIMAR (engl. PRIMARY SEGMENT; fr. SEGMENT PRIMAIRE, (ORIGINAIRE)). Piață primară de capital care servește la prima plasare a emisiunii de valori mobiliare pentru atragerea capitalurilor financiare disponibile, pe termen mediu și lung, atît de pe pieţele interne de capital cît și de pe piața internațională. Cei care cumpără titluri sau eurotitluri, deci care-și investesc economiile și capitalurile disponibile, fac un plasament intern sau internațional pentru a-și valorifica astfel sumele disponibile. Tot în cadrul pieței primare se înscrie și reinvestirea unei părți din profiturile realizate pentru majorarea capitalului social.

SEGMENT SECUNDAR (engl. SECONDARY SEGMENT; fr. SEGMENT SECONDAIRE). Piață secundară de capital constituită din sistemul bancar și din bursele de valori la care cercurile de investitori - instituționali și particulari - vînd și cumpără valori mobiliare emise și puse în circulație de segmentul primar. Existența acestui segment, garantează deținătorilor că aceste valori mobiliare sînt negociabile, adică pot fi valorificate înainte de a aduce dobînzi și dividende. Piața secundară reprezintă segmentul cel mai mobil și în același timp cel mai reprezentativ pentru manifestarea neîngrădită a cererii și a ofertei de capital financiar. Concentrînd cea mai mare parte a tranzacțiilor de titluri și eurotitluri, piața secundară asigură lichiditatea și mobilitatea capitalurilor disponibile pe termen lung ale populației, organizațiilor economice, instituțiilor bancare și financiare etc. Fără existența acestei piețe cei care plasează capitaluri disponibile în valori mobiliare nu ar putea ieși de pe piața primară atunci cînd doresc, deci înainte de scadența titlurilor cumpărate de la investitori.

SEGMENTARE A PIEȚEI (engl. MARKET SEGMENTATION; fr. SEGMENTATION DE MARCHE). Divizarea pieței în grupuri omogene de consumatori, de la fiecare așteptîndu-se un răspuns diferit. Există numeroase modalități de segmentare a pieței, cele mai tradiționale fiind după: vîrstă, sex, mărime a familiei, venit, ocupație și clasă socială. De curînd a apărut și segmentarea geodemografică, ce identifică zonele locuite unde oamenii au același stil de viață, fiind astfel mai probabil să cumpere anumite grupe de produse. De exemplu piața pastei de dinți poate fi segmentată în două: aceia preocupați în primul rînd de protecția dentară și aceia preocupați de o aromă nouă. O dată ce un segment a fost identificat producătorul trebuie să găsească modalitatea cea mai potrivită de reclamă, de exemplu în ziarele citite de acel segment de piață. Prin urmare pentru a avea o valoare practică un segment de piață trebuie să fie destul de mare, pentru a garanta acoperirea costurilor dezvoltării produsului.

SELA (SISTEMUL ECONOMIC LATINO - AMERICAN) (engl. LATIN - AMERICAN ECONOMIC SYSTEM; fr. SYSTEME ECONOMIQUE LATINO - AMERICAIN). Organism internațional, zonal, cu caracter economic, creat în anul 1975 ca organism de cooperare și întrajutorare a țărilor din America de Sud și zona Caraibelor. Organele SELA sînt: Consiliul latino - american, Secretariatul permanent, precum și comitetele de acțiune constituite pe sectoare de activitate.

SELECȚIE (engl. SAMPLE; fr. SELECTION / ECHANTILLONNAGE). Vezi EȘANTION.

SERIE STATISTICĂ (engl. STATISTICAL SERIES; fr. SERIE STATISTIQUE). Repartiție statistică reprezentînd șirul de valori ale unei caracteristici, ordonate după un anumit principiu în funcție de șirul valorilor unei alte caracteristici.

SERIE (STATISTICĂ) DINAMICĂ SAU CRONOLOGICĂ (engl. DYNAMIC OR CHRONOLOGICAL (STATISTICAL) SERIES; fr. SERIE (STATISTIQUE) DYNAMIQUE OU CHRONOLOGIQUE). Instrument statistic care se prezintă ca un șir de valori ale unui fenomen social - economic ordonat în timp; valorile care îl alcătuiesc trebuie să fie comparabile din punct de vedere al conținutului și sferei de cuprindere. Se întîlnesc serii dinamice empirice (valorile sînt cele reale) și ajustate (valorile reale sînt recalculate prin diferite procedee în vederea desprinderii tendinței centrale de evoluție).

SERIE STATISTICĂ DE REPARTIȚIE (engl. DISTRIBUTION STATISTICAL SERIES; fr. SERIE STATISTIQUE DE DISTRIBUTION). Instrument statistic care se prezintă sub forma unei repartiții de secvențe formate dintr-un șir de valori, care arată schimbarea frecvențelor unei caracteristici în raport cu variația ei.

SERVICIU (engl. SERVICE; fr. SERVICE). Ansamblu de activități ce constituie un factor fundamental pentru toate sectoarele și activitățile economice. În sistemul european al conturilor economice integrate serviciile sînt grupate în:

- servicii destinate pieței, în care sînt grupate acele servicii care fac obiectul vînzării și cumpărării pe piață și care sînt produse de către o unitate ale cărei resurse provin, în cea mai mare parte, din vînzare. Din acestea fac parte: servicii de intermedieri și comerț, de reparații, de transport, de comunicații, de asigurări, de închiriere de bunuri mobiliare etc.;
- servicii nedestinate pieței, în care sînt cuprinse serviciile casnice care sînt produse chiar pentru acele gospodării în calitate de utilizatori de personal casnic salariat, și serviciile colective, furnizate colectivității sau grupurilor particulare de gospodării cu titlu gratuit sau cvasi-gratuit. Eterogenitatea serviciilor din această grupă a permis o nouă delimitare în:
- servicii nedestinate pieței, ale administrației publice;
- servicii nedestinate pieței, ale administrației private.

Într-o strategie de dezvoltare, serviciilor (sectorul terțiar) le revine în cadrul economiei naționale un rol de liant între sectorul industrial (secundar) și sectorul primar (agricultură și industria extractivă). În contextul adoptării mecanismelor de piață și al restructurării unor ramuri industriale ineficiente sectorul terțiar joacă un rol important în asigurarea unor noi locuri de muncă, în vederea absorbirii forței de muncă eliberate, evitînd astfel apariția unor presiuni sociale. Sectorul terțiar are și un rol stabilizator în procesul de reorganizare pe baze noi a economiei deoarece este mai puțin sensibil față de perioadele de criză, și în general de evoluția ciclului conjuncturii economice, comparativ cu celelalte sectoare ale economiei naționale.

SERVICIU DE MARKETING (engl. MARKETING DEPARTMENT; fr. SERVICE DE MARKETING). Structură organizatorică din cadrul unei firme, în care se desfășoară un ansamblu de mijloace utilizate de vînzător pentru a cunoaște preferințele cumpărătorului și a i le acorda în cadrul vînzării produselor (cît mai multe facilități și toate satisfacțiile posibile prin utilizarea bunului cumpărat). După momentul de manifestare se disting trei categorii de servicii: efectuate înainte, în timpul și după vînzarea produsului. În funcție de natura lor serviciile pot fi: legate de deplasarea fizică a produselor; cu caracter tehnico - economic; de întreținere și reparații; de informare legate de vînzarea propriu - zisă.

SHARPE, Teorie economică care poartă denumirea autorului. W. Sharpe formulează în lucrarea „Jurnalul afacerilor" următoarea concepție privind investiția de capital: „Un investitor nu acceptă un anumit nivel al riscului decît în măsura în care el este remunerat cu o rentabilitate mai mare decît în mod curent. Dacă rentabilitatea sperată nu este suficientă, investitorul va căuta o altă investiție, fără risc, cu o rentabilitate egală cu rata dobînzii la creditele pe termen scurt". Rentabilitatea unui portofoliu este, deci, măsurată prin diferența pozitivă dintre rata rentabilității portofoliului și rata rentabilității investiției financiare fără risc. Riscul este măsurat aici prin variabilitatea sau abaterea medie pătratică a acestor diferențe dintre ratele de rentabilitate. Măsura performanței, după Sharpe, este remunerarea pe unitatea de risc dată de rata excesului de rentabilitate față de risc. Cu cît va fi mai mare această rată (S) cu atît mai mare va fi performanța portofoliului:

$$S = \frac{\Delta R - R_f}{\sigma},$$

unde:

ΔR = plusul de rentabilitate trecută a portofoliului;

R_f = rentabilitatea unei investiții financiare fără risc;

σ = abaterea medie pătratică a excesului de rentabilitate.

SIMULARE DECIZIONALĂ (engl. DECISIONAL SIMULATION; fr. SIMULATION DECISIONNELLE). Instrument de bază al managementului firmei în procesul de adoptare a deciziilor pe baza utilizării modelelor. Elaborarea și fundamentarea științifică a deciziilor presupune, pe lîngă necesitatea măsurării fenomenelor și proceselor economice și experimentarea, ca formă de validare a unui model. Simularea cu ajutorul modelelor deține un rol important în managementul firmei; prin simulare, conducerea se servește de model ca de un înlocuitor al realității.

SIMULARE A FENOMENELOR ȘI PROCESELOR ECONOMICE (engl. SIMULATION OF THE ECONOMIC PHENOMENA AND PROCESSES; fr. SIMULATION DES PHENOMENES ET PROCESSUS ECONOMIQUES). Ansamblu de metode, instrumente și procedee tehnice aplicate în vederea reproducerii și modelării fenomenelor și proceselor economice. Simularea constă în imitarea sau reproducerea comportamentului unui fenomen prin construirea de modele proprii, analoage sistemului în care s-a produs. Acestea se supun experimentării sub diferite forme pentru a evidenția prin informațiile furnizate starea sistemului, modul de funcționare, comportarea fenomenelor și proceselor economice în cadrul acestuia, interdependența dintre componente etc.

SINCRONIZARE A TRANZACȚIILOR (engl. TRANSACTIONS SYNCHRONIZATION; fr. SYNCHRONISATION DES TRANSACTIONS). Termen bursier care desemnează acțiunea de comercializare a titlurilor financiare, în concordanță - sincronie -, cu evoluția prețurilor. O tranzacție este bine sincronizată dacă investitorul, folosind fluctuațiile de preț cumpără la un preț mai scăzut și vinde la un preț mai ridicat.

SINDIC (fr. SYNDIC DE FAILLITE). Persoană numită de tribunal în faza reglementării judiciare a unei firme de comerț în vederea lichidării bunurilor, sindicul răspunzînd alături de societate pentru toate actele de administrare și de dispoziție asupra bunurilor care urmează a fi împărțite conform regimului falimentului.

SINDICAT BANCAR (engl. BANKING CONSORTIUM; fr. SYNDICAT BANCAIRE). Asociație temporară între agenți, bănci de investiție și societăți financiare făcută în scopul comercializării unei emisiuni primare de titluri financiare prin intermediul rețelei proprii de clienți investitori.

SISTEM AL CONTURILOR NAȚIONALE (SCN) (engl. SYSTEM OF NATIONAL ACCOUNTS; fr. SYSTEME DES COMPTES NATIONAUX). Ansamblu de conturi și tabele prin care se asigură elementele calculării indicatorilor sintetici necesari caracterizării și analizei activității economice desfășurate într-o perioadă determinată. Această activitate se manifestă printr-o multitudine de fluxuri (de bunuri, servicii, valori financiare) care au loc între unități (agenți economici) din țară sau din afara țării; este sistematizată după criterii care să permită redarea unei imagini sintetice a producției de bunuri și servicii, formării, distribuirii și redistribuirii veniturilor, cheltuielilor pentru consum, acumulării, tranzacțiilor financiare între diferite sectoare ale economiei naționale și ale acesteia cu alte țări. Fluxurile sînt evidențiate în patru conturi naționale: producție, consum, acumulare (capital), restul lumii. Între aceste patru conturi (care funcționează pe principiul dublei înregistrări: debit - credit) sînt relații de interdependență prezentate matricial. Matricea S.C.N. cuprinde trei mari categorii de operații din conturile respective:

- Operații asupra bunurilor și serviciilor (contul „PRODUCȚIE" al cărui sold reprezintă VALOAREA ADĂUGATĂ);
- Operații de repartiție (contul „CONSUM" și „VENITURI" care reflectă distribuirea valorii adăugate);
- Operații financiare (contul „CAPITAL" și „RESTUL LUMII" care dau variația soldului creanțelor, pe sectoare și a datoriei externe).

SISTEM DE COTARE ORDINALĂ (fr. SYSTEME DE COTATION ORDINAIRE). Sistem folosit pe piața financiară în care valoarea monetară de exprimare a prețului titlurilor financiare este divizată prin puterea numărului 2 pînă la 2^{-5} sau 1/32.

SISTEM DE COTARE ZECIMALĂ (fr. SYSTEME DE COTATION DECIMALE). Sistem folosit pe piața financiară în care valoarea monetară de exprimare a titlurilor financiare este divizată prin puterea numărului 10 pînă la 10^{-3} sau 0,001.

SISTEM AL EFORTULUI MAXIM (engl. MAXIMUM EFFORT SYSTEM; fr. SYSTEME D'EFFORT MAXIME). Înțelegere între sindicatul bancar și emitent conform căreia cel dintîi promite să depună efort maxim pentru a comercializa în întregime stocul de titluri financiare nou emise fără însă a garanta reușita.

SISTEM AL IMPUNERII GLOBALE (engl. GLOBAL TAXATION SYSTEM; fr. SYSTEME D'IMPOT GLOBAL). Principiu de bază al politicii financiare într-o economie de piață care presupune cumularea tuturor veniturilor realizate de o persoană fizică indiferent de sursa de proveniență și supunerea venitului cumulat unui singur impozit. Impunerea globală a veniturilor realizate de persoane fizice este mai des întîlnită în țări ca: S.U.A., Germania, Franța, Italia, Belgia, Marea Britanie etc.

SISTEM AL IMPUNERII SEPARATE (engl. SEPARATE TAXATION SYSTEM; fr. SYSTEME D'IMPOT SEPARE). Principiu al politicii financiare care poate fi întîlnit fie sub forma unui impozit unic pe venit care permite o impunere diferențiată pentru fiecare categorie de venit (în funcție de natura acestuia), fie prin instituirea mai multor impozite care vizează fiecare venit dintr-o anumită sursă.

SISTEM INFORMAȚIONAL (engl. INFORMATIONAL SYSTEM; fr. SYSTEME INFORMATIONNEL). Sistem care cuprinde totalitatea datelor, informațiilor, circuitelor și fluxurilor informaționale, procedurilor și mijloacelor de tratare a informațiilor existente în cadrul unei firme, avînd drept scop să asigure suportul informațional necesar pentru asumarea și îndeplinirea obiectivelor programate. El este o componentă a sistemului de management cu un impact din ce în ce mai mare asupra funcționalității și eficienței economice, avînd drept scop prelucrarea informațiilor existente în vederea sa-

tisfacerii unor obiective stabilite de conducerea firmei. La evaluarea caracteristicilor unui sistem informațional se are în vedere măsura în care informațiile furnizate de acesta sînt adecvate, fiabile, rapide și eficiente.

SISTEM DE MANAGEMENT (engl. MANAGEMENT SYSTEM; fr. SYSTEME DE MANAGEMENT). Sistemul principal al procesului de conducere a firmei, format dintr-un ansamblu de metode și tehnici, asociat cu procedurile informaționale, decizionale și organizatorice specifice metodelor și tehnicilor integrate în cadrul sistemului. În conceperea și realizarea sistemului de management trebuie luate în considerare elementele specifice fiecărei firme, în special profilul, dimensiunea și structura resurselor umane, materiale și financiare, potențialul și mentalitatea personalului, poziția firmei în contextul economic național și - dacă este cazul - internațional etc.

SISTEM DE MANAGEMENT AL FIRMEI (engl. FIRM'S MANAGEMENT SYSTEM; fr. SYSTEME DE MANAGEMENT DE LA FIRME). Ansamblul elementelor cu caracter decizional, organizatoric, informațional, motivațional, din cadrul societății comerciale sau regiei autonome prin intermediul căruia se exercită ansamblul proceselor și relațiilor de management în vederea obținerii unei eficiențe cît mai mari.

SISTEM MONETAR INTERNAȚIONAL (engl. INTERNATIONAL MONETARY SYSTEM; fr. SYSTEME MONETAIRE INTERNATIONAL). Sistem financiar prin care se realizează mișcarea internațională a capitalurilor și transferul unilateral de fonduri între state. Este dat de totalitatea normelor juridice internaționale convenite între state, pe baza acordurilor între state, care stabilesc valutele, metalul prețios, diferite alte instrumente de plată cu ajutorul cărora se reglementează operațiile valutare dintre statele membre, determinate și de schimburile economice, culturale, de creștere economică, de mișcările de capital etc. Sistemul instituie raporturi valorice între monedele participante pentru evitarea cîștigurilor și pierderilor neeconomice provocate de variația cursurilor valutare, convertibilitatea liberă a acestor monede, deci desființarea oricăror restricții și discriminări care împiedică libera circulație a banilor și capitalurilor între țări. Sistemul trebuie să prevadă instrumentul monetar care să servească tuturor țărilor participante ca etalon, mijloc de plată în relațiile internaționale și instrumente de rezervă.

Este principala componentă a sistemului valutar financiar, care mai cuprinde alături de SMI instituțiile aferente și pe cele adoptate la nivel regional și național precum și pe cele ale pieței valutar-financiare.

SISTEM PRIORITAR (engl. PRIORITY SYSTEM; fr. SYSTEME PRIORITAIRE). Înțelegere pe baza căreia sindicatul bancar oferă acționarilor posibilitatea de exersare a drepturilor lor de preempțiune.

SISTEM AL PROMISIUNII FERME (engl. FIRM PROMISE SYSTEM; fr. SYSTEME DE PROMESSE FERME). Înțelegere între emitent și sindicatul bancar prin care cel din urmă cumpără în întregime noua emisiune de titluri financiare și o distribuie prin rețeaua grupului său de vînzare.

SISTEM DE SALARIZARE (engl. REMUNERATION SYSTEM; fr. SYSTEME DE REMUNERATION). Ansamblul reglementărilor și a modalităților de recompensare a muncii utilizate de către agenții economici, stabilite în cadrul negocierilor colective între patron și sindicate și consemnate în contractul colectiv de muncă, prin care se specifică condițiile de muncă și se corelează veniturile salariale cu consumurile de muncă.

SISTEM „TOTUL SAU NIMIC" (engl. „ALL OR NOTHING" SYSTEM; fr. SYSTEME „TOUT OU RIEN"). Înțelegere între emitent și sindicatul bancar conform căreia dacă noua emisiune de titluri financiare nu poate fi comercializată în întregime

într-un interval de timp specificat, ea este anulată.

SISTEM VALUTAR (engl. FOREIGN SYSTEM; fr. SYSTEME DES DEVISES). Sistem financiar care cuprinde totalitatea mecanismelor funcționale și a aranjamentelor instituționalizate pe baza cărora se derulează schimbul valutar, raporturile de plăți și de stingere a angajamentelor dintre țări.

SISTEM VALUTAR - FINANCIAR (engl. MONETARY - FINANCIAL SYSTEM; fr. SYSTEME FINANCIER - MONETAIRE). Categorie mondo - economică prin care se definește ansamblul relațiilor generate de fluxurile valutar - financiare precum și a mecanismelor de piață și instituționale, cu caracter național, regional și internațional, pe baza cărora se realizează schimbul valutar, atragerea și distribuirea capitalurilor disponibile și necesare între țări. După natura lor, principalele categorii de fluxuri valutar-financiare sînt:

- fluxuri compensatorii, reprezentînd plățile internaționale pentru importurile de mărfuri, turism, transporturi, transfer de tehnologie etc.;
- fluxuri financiare, generate de existența unor fonduri disponibile și de posibilitatea plasării lor în altă țară în scopul fructificării. Plasarea poate îmbrăca fie forma investițiilor internaționale, fie cea a creditelor internaționale;
- fluxuri de transfer unilateral, care îmbracă tot forma unor fonduri financiare, destinate achitării despăgubirilor, ajutoarelor pentru dezvoltare etc.;
- fluxuri de schimb valutar, care cuprind operațiunile de vînzare - cumpărare de valute, antrenate de derularea fluxurilor precedente și servind fie necesităților de plată și investiționale, fie unor intenții speculative.

În funcționarea acestor fluxuri mecanismele valutare și cele financiare se intercondiționează, se întrepătrund și se suprapun constituind sistemul valutar - financiar.

SOCIETATE PE ACȚIUNI (engl. JOINT STOCK COMPANY; fr. SOCIETE ANONYME). Tip de societate ale cărei obligații sociale sînt garantate cu patrimoniul social, acționarii fiind obligați numai la plata acțiunilor lor; se constituie prin contract de societate și statut, contractul fiind semnat de toți asociații, iar în caz de subscripție publică de membrii fondatori. Numărul minim al acționarilor la înființare este de cinci membri.

SOCIETATE BANCARĂ (engl. BANKING SOCIETY; fr. SOCIETE BANCAIRE). Persoană juridică constituită pe baza prevederilor legale privind funcționarea societăților comerciale și bancare; ele nu pot lua forma de societate cu răspundere limitată; își pot începe activitatea numai pe baza autorizației eliberate de Banca Națională a României care ține un registru al tuturor autorizațiilor emise și în vigoare și veghează la respectarea principiilor unei concurențe loiale.

SOCIETATE ÎN COMANDITĂ PE ACȚIUNI (engl. JOINT STOCK COMPANY; fr. SOCIETE ANONYME EN COMMANDITE). Tip de societate al cărei capital social este împărțit în acțiuni iar obligațiile sociale sînt garantate cu patrimoniul social și cu răspunderea nelimitată și solidară a asociaților comanditați; se constituie prin contract de societate și statut, contractul fiind semnat de toți asociații, iar în caz de subscripție publică de membrii fondatori. Numărul minim al acționarilor la înființare este de cinci membri.

SOCIETATE ÎN COMANDITĂ SIMPLĂ (engl. LIMITED PARTNERSHIP; fr. SOCIETE EN COMMANDITE). Tip de societate ale cărei obligații sociale sînt garantate cu patrimoniul social și cu răspunderea nelimitată și solidară a asociaților comanditați, comanditarii răspunzînd numai pînă la concurența aportului lor; se constituie prin contract de societate încheiat în formă autentică.

SOCIETATE COOPERATISTĂ (engl. CO-OPERATIVE SOCIETY; fr. COOPERA-

TIVE). Tip special de societate în care asociații își stabilesc un regim specific de realizare a activității economice pentru a-și asigura și apăra interesele comune în producție, comercializare etc.

SOCIETATE - FIICĂ (engl. SUBSIDIARY; fr. SOCIETE FILLE). Tip de societate pe acțiuni al cărei pachet majoritar este deținut de către o societate strategică - economică sau financiar - bancară, deci se află sub controlul acestor societăți numite „mamă". Această societate își păstrează independența juridică dar depinde financiar și economic de societatea mamă.

SOCIETATE - MAMĂ (engl. PARENT COMPANY; fr. SOCIETE MERE). Termen folosit pentru desemnarea societăților pe acțiuni care au fost înființate prin cumpărarea unui pachet majoritar de acțiuni de la societăți comerciale mai mici și pe care le subordonează prin deținerea pachetelor de acțiuni de control, cu ajutorul cărora pot impune elemente de strategie economică și de politică financiară societăților subordonate.

SOCIETATE MIXTĂ (engl. JOINT VENTURE COMPANY; fr. SOCIETE MIXTE). Societate cu capital și formă de proprietate diferite (capital de stat și privat, capital intern și străin) creată de parteneri atît din țări diferite, cît și din aceeași țară dar cu formă de proprietate diferită, pentru realizarea unei conlucrări cu caracter de continuitate în producție, comercializare, în domeniul bancar și alte domenii în scopul obținerii de avantaje materiale, repartizate în mod echitabil în raport cu procentul reglementat prin statutul de organizare.

SOCIETATE ÎN NUME COLECTIV (engl. PARTNERSHIP; fr. SOCIETE EN NOM COLLECTIF). Tip de societate ale cărei obligații sociale sînt garantate cu patrimoniul social și cu răspunderea nelimitată și solidară a asociaților comanditați, comanditarii răspunzînd numai pînă la concurența aportului lor; se constituie prin contract de societate încheiat în formă autentică.

SOCIETATE CU RĂSPUNDERE LIMITATĂ (engl. LIMITED LIABILITY COMPANY; fr. SOCIETE AVEC RESPONSABILITE LIMITEE). Tip de societate ale cărei obligații sociale sînt garantate cu patrimoniul social, asociații fiind obligați numai la plata părților sociale; se constituie prin contract de societate și statut care se încheie în formă autentică. Prestațiile în muncă și creanțele nu pot constitui aport.

SOFTWARE. Ansamblul de operații destinat soluționării diferitelor probleme de utilizator (soft de aplicații) și funcționării sistemelor de operare (soft de bază). În softul de aplicații se folosesc limbaje de programare (COBOL, FORTRAN, PASCAL, C, BASIC etc.). Sistemul de operare cuprinde programe care permit dialogul utilizator - calculator. Poate fi înmagazinat fie pe disc, fie pe disketă.

SOLD (engl. BALANCE; fr. SOLDE).

1. Diferența între totalurile celor două părți ale contului (soldul contului);

2. Ultimele cantități dintr-o marfă sau grupă de mărfuri deținute de o firmă comercială care se oferă spre vînzare, de obicei la prețuri mai reduse. Soldarea este determinată fie de trecerea anotimpului potrivit pentru vînzare fie de apariția pe piață a unor mărfuri mai convenabile sau mai atractive pentru publicul consumator. Acțiuni de sold au loc și în situațiile în care comerciantul suferă de penurie de lichidități pentru a face față obligațiilor exigibile;

3. Rest de încasat sau de plată la încheierea unor exerciții financiare, după compensarea creanțelor și obligațiilor bănești reciproce între două persoane fizice sau juridice.

SOLDURI INTERMEDIARE DE GESTIUNE (engl. INTERMEDIARY BALANCES OF ADMINISTRATION; fr. SOLDES INTERMEDIAIRES DE GESTION). Indicatori sub formă de solduri, numite și

marje, care pun în evidență etapele formării rezultatului exercițiului în strînsă conexiune cu structura de venituri și cheltuieli aferente activităților unei întreprinderi. Prezentarea contului de rezultate în noua contabilitate are la bază structurarea activității unei întreprinderi în activități de exploatare, financiare și excepționale, care permit formarea pe baza informațiilor din aceste documente de sinteză contabilă a unor mărimi valorice care caracterizează comportamentul economic al agentului respectiv și care sînt denumite solduri intermediare de gestiune.

SOLICITARE DE ECHILIBRARE (fr. SOLLICITATION D'EQUILIBRE). Cerere expresă a agentului adresată investitorului de a reduce contul de siguranță la limita de echilibru printr-o plată de echilibrare.

SOLVABIL (engl. SOLVENT; fr. SOLVABLE). Persoană fizică sau juridică ale cărei mijloace bănești sau materiale sînt suficiente pentru a-și stinge complet și prompt obligațiile față de creditor.

SOLVABILITATE (engl. SOLVENCY; fr. SOLVABILITE). Capacitate a unei persoane fizice sau juridice de a stinge la scadență obligațiile asumate față de creditorii săi. În cazul persoanelor juridice ea reprezintă posibilitatea întreprinderii de a face față, cu totalul activelor de care dispune, oricăror obligații de plată și rambursări de datorii. Pentru calcularea indicatorului solvabilității se raportează toate activele întreprinderii (indiferent de momentul posibil al transformării lor în bani și de forma pe care o prezintă) la ansamblul (totalul) datoriilor (către salariați, furnizori, buget, bănci etc.) indiferent de scadența lor. Nivelul supraunitar al indicatorului reflectă solvabilitatea întreprinderii, iar cel subunitar incapacitatea de a face față obligațiilor de plată.

SOLVABILITATE EXTERNĂ (engl. EXTERNAL SOLVENCY; fr. SOLVABILITE EXTERNE). Capacitatea unui stat, a unei întreprinderi, bănci etc. de a dispune de valuta necesară plăților în străinătate, la termenele și în sumele convenite cu creditorii străini.

SOLVABILITATE GENERALĂ (engl. OVERALL SOLVENCY; fr. SOLVABILITE GENERALE). Indicator care reprezintă capacitatea de plată curentă a unui agent economic și se determină prin raportarea activului total (A_t) al unui agent economic la obligațiile către terți (O_t), exigibile în 90 de zile (inclusiv creditele de rambursat).

$$S_{gen.} = \frac{A_t}{O_t} \cdot 100$$

Se apreciază că acest indicator are o acțiune favorabilă atunci cînd valoarea raportului reprezintă mai mult de 30 %.

SOLVABILITATE PATRIMONIALĂ (engl. PATRIMONIAL SOLVENCY; fr. SOLVABILITE PATRIMONIALE). Raportul optim dintre capitalul unui agent economic și obligațiile de plată ale acestuia (pe termen mediu și lung) plus capitalul. Variația acestui raport în limite cuprinse între 40 - 60 %, exprimă, în mod convențional, în relațiile de afaceri o solvabilitate acceptabilă din punctul de vedere al capacității agentului economic de a respecta obligațiile de plată la termen. Alături de lichiditate și rentabilitate, solvabilitatea constituie elementul care indică nivelul bonității agentului economic. Datele pentru calculul și analiza solvabilității patrimoniale sînt reflectate în cel mai recent bilanț contabil. Adică

$$S_p = \frac{C_s}{C_s + C_b} \cdot 100$$

unde:

C_s = capital social vărsat

C_b = credite bancare pe termen mediu și lung.

SONDAJ (engl. SAMPLING; fr. SONDAGE). Investigație statistică care se efectuează sub forma unei operații, procedeu de extragere a elementelor unui eșantion. Uneori în același sens, dar greșit, se folosește-

te și termenul de selecție sau eșantion. În practică se întîlnește un număr divers de sondaje în funcție de necesitatea investigației.

SONDAJ ALEATOR (engl. RANDOM SAMPLING; fr. SONDAGE ALEATOIRE). Formă de sondaj prin care unitățile ce formează eșantionul sînt extrase absolut la întîmplare. Fiecare unitate a populației totale are aceeași probabilitate de a intra în eșantion.

SONDAJ PRIN COTE (engl. QUOTA SAMPLING; fr. SONDAGE PAR LA METHODE DES QUOTAS). Formă de sondaj efectuată ca un procedeu dirijat, utilizată atunci cînd sînt cunoscute suficient de bine aspectele privind structura populației totale. Pe baza acelorași proporții ale grupelor tipice din populație se întocmește eșantionul și se calculează pentru fiecare anchetator o „cotă" de participare în eșantion, în funcție de caracteristicile studiate. Reunirea acestor cote repartizate tuturor anchetatorilor trebuie să reconstituie întocmai structura populației statistice în funcție de toate caracteristicile considerate la calcularea cotelor.

SONDAJ DIRIJAT (engl. CONDUCTED SAMPLING; fr. SONDAGE DIRIGE). Formă de sondaj în care unitățile care formează eșantionul sînt extrase după un anumit principiu prestabilit.

SONDAJ ÎN MAI MULTE FAZE (fr. SONDAGE A PLUSIEURS PHASES). Sondajul în care în prima fază se înregistrează un număr redus de caracteristici ale unităților de observare, în faza a doua numărul unităților se restrînge în timp ce crește numărul caracteristicilor înregistrate, operația continuînd pînă la aflarea caracteristicilor dorite.

SONDAJ MIXT (engl. MIXED SAMPLING; fr. SONDAGE MIXTE). Tip de sondaj în care alcătuirea eșantionului se face prin îmbinarea principiilor sondajului aleator cu cele ale sondajului dirijat.

SONDAJ CU REVENIRE (engl. REPEATED SAMPLING; fr. SONDAGE NON EXHAUSTIVE / AVEC REMISE). Tip de sondaj în care operația de extragere a unui eșantion de volum „n" se face în mod repetat dintr-o populație statistică N. După ce s-a extras, la întîmplare, o unitate din populația totală și i s-au notat caracteristicile studiate aceasta este din nou introdusă în populația studiată și așa se procedează pentru toate cele n unități ale eșantionului. În acest mod fiecare element (unitate) al eșantionului are aceeași probabilitate p de apariție în eșantion și anume:

$$p = \frac{1}{N}$$

SONDAJ FĂRĂ REVENIRE (engl. NON REPEATED SAMPLING; fr. SONDAGE EXHAUSTIVE / SANS REMISE). Tip de sondaj prin care un element (unitate) al eșantionului, o dată extras la întîmplare din populația totală, nu mai este reintrodus în această populație. Probabilitățile de a participa la selecție vor fi:

$$p_1 = \frac{1}{N}$$

$$p_2 = \frac{1}{N-1}$$

$$p_n = \frac{1}{N-(n-1)}$$

SONDAJ SECVENȚIAL (engl. SEQUENTIAL SAMPLING; fr. SONDAGE SEQUENTIEL). Sondaj în care volumul eșantionului nu este fixat de la începutul operației de extragere, operația de extragere continuînd pînă cînd se realizează un anumit eveniment specificat.

SONDAJ ÎN SERIE (ÎN CUIBURI, ÎN CIORCHINE) (engl. SAMPLING IN SERIES; fr. SONDAGE IN GRAPPES). Tip de sondaj în care populația totală este împărțită în serii sau grupe neomogene (cuiburi). Pentru alcătuirea eșantionului se extrag serii (cuiburi) care formează volumul eșantionului.

SONDAJ SISTEMATIC (engl. SYSTEMATIC SAMPLING; fr. SONDAGE SYSTEMATIQUE). Tip de sondaj în care extragerea unităților care constituie eșantionul dintr-o listă (bază de sondaj) se efectuează pe baza unui interval de numărare (pas de numărare), determinat ca raport între volumul populației totale (N) și volumul eșantionului (n). Procedeul de extragere începe prin obținerea unei unități din prima grupă, folosind tragerea la sorți, care va constitui baza de plecare a extragerilor următoare. La numărul de ordine al primei unități extrase se adaugă mărimea pasului de numărare și se obține numărul de ordine al unității care urmează a fi extrasă în continuare ș.a.m.d.

SONDAJ STRATIFICAT (engl. STRATIFIED SAMPLING; fr. SONDAGE STRATIFIE). Sondaj realizat dintr-o populație statistică împărțită în K straturi (grupe) înainte de extragerea eșantionului.

SONDAJ ÎN TREPTE (engl. GRADUALLY SAMPLING; fr. SONDAGE A DEUX OU PLUSIEURS DEGRES). Sondaj realizat în mai multe etape, astfel încît la fiecare etapă unitățile selectate se aleg din cele selectate în faza anterioară.

SPAȚIU AL EȘANTIOANELOR (engl. SAMPLES SPACE; fr. ESPACE DES ECHANTILLONS). Indicator statistic care reprezintă totalitatea rezultatelor posibile ale unui experiment aleator.

SPECIALIZARE BUGETARĂ (engl. BUDGET SPECIALIZATION; fr. SPECIALISATION BUDGETAIRE). Principiul potrivit căruia veniturile bugetare trebuie să fie înscrise în buget și aprobate de către Parlament, pe surse de proveniență, iar creditele bugetare pe categorii de cheltuieli.

Prin credit bugetar se înțelege suma limită înscrisă în bugetul de stat și aprobată de puterea legislativă pînă la care se pot efectua plăți în contul fiecărei categorii de cheltuială aprobată.

SPECIALIZARE INTERNAȚIONALĂ A PRODUCȚIEI (engl. INTERNATIONAL PRODUCTION SPECIALIZATION; fr. SPECIALISATION INTERNATIONALE DE LA PRODUCTION). Formă de extindere a cooperării internaționale în producție care constă în concentrarea producției unui anumit tip de produs sau grupe de produse într-una sau în cîteva țări, în scopul satisfacerii trebuințelor țărilor interesate, al ridicării nivelului tehnic și organizatoric al producției și instaurării de relații economice stabile. Avantajele acestei forme de cooperare decurg din posibilitățile de extindere a seriei de producție pînă la un nivel optim de rentabilitate și de ridicare a nivelului tehnic și organizatoric. În plus, produsele fabricate în baza acordurilor de specializare au piață de desfacere asigurată, iar schimburile reciproce se caracterizează printr-o mare stabilitate.

SPECIALIZARE ÎN PRODUCȚIE A FIRMEI (engl. FIRM PRODUCTION SPECIALIZATION; fr. SPECIALISATION DE LA FIRME EN PRODUCTION). Proces dirijat, previzionat, de restrîngere a gamei de produse fabricate sau a proceselor tehnologice utilizate în condițiile creșterii omogenității lor, în vederea amplificării calității produselor, a reducerii costurilor acestora și, implicit, a creșterii profitului. Premisa principală a specializării unei întreprinderi o reprezintă extinderea standardizării producției la nivelul întregii industrii naționale, aliniind-o în măsura în care este posibil la parametrii internaționali. Cele mai importante forme de specializare a firmelor industriale sînt următoarele:

- Specializarea pe produse care constă în limitarea gamei sortimentale ce se fabrică în

întreprindere. De exemplu specializarea unei societăți comerciale - cum ar fi Tractorul - Brașov - în fabricarea tractoarelor;

- Specializarea tehnologică, constînd în concentrarea activităților de fabricație în realizarea unui număr redus de operații tehnologice. De exemplu Laminorul S.A. din Roman este specializat în laminarea metalului.

Avantajele economice ale specializării se bazează pe mărirea seriilor de fabricație, diminuarea complexității pregătirii fabricației, programării, lansării și urmăririi producției, reducerea eterogenității tuturor proceselor de management și economice în măsura în care depind de varietatea produselor fabricate și a tehnologiilor utilizate etc.

SPECIMEN DE SEMNĂTURĂ (engl. SIGNATURE SPECIMEN; fr. SPECIMEN DE SIGNATURE). Mostră de semnătură a unei persoane autorizate să semneze anumite documente care angajează persoana sau firma.

SPECULAȚIE (engl. SPECULATION; fr. SPECULATION). Operație efectuată în cadrul unei serii succesive de cumpărări sau vînzări de valori materiale sau de credite în scopul realizării unui profit prin revînzarea sau răscumpărarea lor în condiții conjuncturale favorabile. Aceste operații nu dau naștere la nici o mișcare în portofoliul de titluri ci numai la o diferență de capital.

SPECULARE „A LA BAISSE" (engl. SPECULATE FOR A FALL; fr. SPECULER A LA BAISSE). Vînzare a unei mărfi pe care vînzătorul încă nu o deține, dar face tranzacția în speranța că la data de livrare o va putea cumpăra la un preț mai scăzut, realizînd astfel un profit din diferența dintre prețul de cumpărare și cel de vînzare.

SPECULARE „A LA HAUSSE" (engl. SPECULATE FOR A RISE; fr. SPECULER A LA HAUSSE). Achiziționarea unei mărfi în speranța că la termenul de livrare prețul să fie mai mare decît cel la care s-a încheiat operațiunea.

SPECULAȚIE DE BURSĂ (engl. STOCK EXCHANGE SPECULATION; fr. SPECULATION DE BOURSE). Operație în care tranzacțiile de vînzare - cumpărare se fac cu hîrtii de valoare și mărfuri într-un cadru organizat (bursă), în scopul obținerii unui profit cît mai mare rezultat din diferența de curs.

SPERANȚĂ MATEMATICĂ (MOMENT DE ORDINUL I) (engl. EXPECTATION; fr. ESPERANCE MATHEMATIQUE). Termen statistic utilizat pentru valoarea medie a unei variabile aleatoare.

SPERANȚĂ MEDIE DE VIAȚĂ (engl. EXPECTATION OF LIFE; fr. ESPERANCE MOYENNE DE VIE). Vezi DURATĂ MEDIE A VIEȚII.

SPIRALĂ A INFLAȚIEI (engl. INFLATIONARY SPIRAL; fr. SPIRALE INFLATIONNISTE). Vezi INFLAȚIE.

SPONSOR (engl. SPONSOR; fr. SPONSOR). Persoană fizică sau juridică autohtonă sau străină care sprijină activități cu caracter direct umanitar, filantropic, cultural, artistic, educativ, științific, religios, sportiv sau care sînt destinate protecției calității mediului înconjurător, cu excepția instituțiilor publice.

SPONSOR ADMINISTRATOR GARANT AL EMISIUNII DE TITLURI FINANCIARE (UNDERWEITER). Instituție financiară care asistă emitentul de titluri financiare în cadrul emisiunii primare și garantează investitorilor că emitentul își va îndeplini obligațiile contractuale.

SPONSORIZARE. Activitate liber consimțită între sponsor și beneficiar. Actul de sponsorizare trebuie să pornească de la următoarele semnificații:

- activitate sponsorizată constituie orice activitate promovată prin sprijin material direct contribuind într-o anume măsură la efortul public îndreptat spre susținerea do-

meniilor cultural, artistic, științific, educațional, sportiv;

- beneficiarul este reprezentat de orice persoană juridică fără scop lucrativ având sediul în România, care desfășoară sau urmează să desfășoare o activitate sponsorizată.

Persoana juridică română care efectuează operațiuni de sponsorizare beneficiază de diminuarea bazei de calcul a impozitului pe profit cu echivalentul sponsorizării efectuate, în limitele stabilite prin legea bugetară anuală. În cazul operațiunilor de sponsorizare evaluate în monedă liber convertibilă, echivalentul în lei se calculează în funcție de rata de schimb oficială din ziua efectuării sponsorizării. Dacă sponsorizarea se efectuează fără întrerupere pe parcursul mai multor zile se are în vedere rata oficială de schimb din prima zi a sponsorizării.

SPOR NATURAL AL POPULAȚIEI (engl. NATURAL INCREASE OF POPULATION; fr. ACCROISSEMENT NATUREL DE LA POPULATION). Indicator demografic calculat ca diferență algebrică între numărul născuților vii și al decedaților într-un interval anumit de timp, de obicei un an, exprimat în cifre absolute după relația :

$$\Delta_n = N - M$$

și în cifre relative:

$$\Delta_n(\%) = \frac{N-M}{P} \cdot 100$$

unde:

N = numărul născuților vii într-un anumit interval de timp;

M = numărul decedaților în aceeași perioadă de timp;

P = numărul mediu al populației în același interval de timp.

SPOT MARKET. Piață valutară în care tranzacțiile se efectuează cu plată imediată.

SPOT PAYMENT. Formă de plată în cash pentru o achitare imediată (la vedere).

SPOT PURCHASE. Cumpărarea unei mărfi sau monede disponibile imediat, pentru tranzacții imediate sau viitoare.

„SPUMUIREA PIEȚEI" (engl. MARKET SKIMMING). Tactică de marketing prin care se lansează o nouă marcă sau un nou produs la un preț ridicat pentru a se vinde pe un anumit segment de piață care este indiferent la preț sau care este atras de valoarea de prestigiu, fiind capabil a plăti prețuri de lux. Dacă este necesar prețul poate fi redus mai tîrziu.

STABILITATE (engl. STABILITY; fr. STABILITE). Aptitudinea unui sistem de a-și menține parametrii la un nivel staționar, capacitatea firmei de a conserva capitalul sau patrimoniul existent la începutul unui exercițiu financiar.

STABILIZARE (engl. STABILIZATION; fr. STABILISATION).

1. Crearea unei situații de echilibru bani - mărfuri pe piață sau între moneda națională și monedele străine, în mod natural sau prin folosirea pîrghiilor de intervenție a statului în economie;

2. Acțiune financiar - bancară care constă într-un ansamblu de măsuri de trecere de la banii depreciați la banii noi, stabili, ca premisă pentru o situație de echilibru a economiei.

STAG. Persoană care solicită un număr de acțiuni dintr-o nouă emisiune cu intenția de a le vinde repede pentru a obține profit.

STAGFLAȚIE (engl. STAGFLATION; fr. STAGFLATION). Proces inflaționist care se manifestă în condițiile scăderii ratei creșterii economice, ale stagnării sau chiar ale reducerii volumului fizic al producției de bunuri și al prestărilor de servicii, precum și prin faptul că puterea de cumpărare a monedei nu mai poate absorbi mărfurile de pe piață.

STALII (engl. LAY DAYS). Perioadă de timp (zile libere) pe durata căreia potrivit

contractului de navlosire (charter - party) sau uzanțelor comandantul este obligat să aștepte încărcarea sau descărcarea navei fără a pretinde o plată specială, iar navlositorul este obligat ca în acest timp să încarce sau să descarce marfa. Staliile se stabilesc în funcție de specificul mărfurilor care urmează a fi încărcate sau descărcate, de regiunile unde se efectuează aceste operații, de natura contractului de navlosire și de conjunctura economică, iar dacă contractul nu are prevederi complete referitoare la stalii în stabilirea staliilor se aplică uzanțele porturilor respective.

STANDARD - AUR (engl. GOLD STANDARD; fr. STANDARD OR). Sistem de circulație bănească ce este caracterizat prin trecerea și circulația liberă a monedelor de aur în valoare intrinsecă, convertibilitate liberă a biletelor de bancă în monede de aur, lingouri (standard cu lingouri), sau în devize (standard - devize) și prin libertatea importului și exportului de aur.

STAND - BY. Modalitate de creditare folosită în relațiile internaționale și, în același timp, o linie de credit care urmărește asigurarea cu anticipație a împrumutului în cadrul unui anumit plafon. Banca acordă clienților săi dreptul de a obține credite succesive, după nevoi, într-o perioadă convenită (3 - 5 ani) pînă la un total prestabilit. Pentru sumele utilizate debitorul plătește o dobîndă calculată în funcție de dobînda pieței din ziua utilizării efective. Pentru sumele neutilizate se plătește un comision de angajament. Creditele stand - by sînt larg utilizate în activitatea Fondului Monetar Internațional.

STATUT AL SOCIETĂȚII COMERCIALE (engl. ARTICLES COMPANY; fr. STATUT DE LA SOCIETE COMMERCIALE). Actul întocmit în vederea înființării unei societăți comerciale pe acțiuni sau în comandită pe acțiuni, care cuprinde pe lîngă elementele esențiale de identificare și constituirea societății și normele referitoare la organizarea și funcționarea societății. Contractul și statutul societății sînt obligatorii pentru funcționarea societăților. În cazul societăților comerciale cu răspundere limitată care se constituie de către un asociat unic actul constitutiv al societății este numai statutul. În acest caz nu mai este nevoie de contractul de societate.

STELAJ (engl. PUT AND CALL; fr. STELLAGE). Operațiune bursieră care presupune un contract la termen ferm datorită obligației cumpărătorului de a executa contractul la scadență (care poate fi în lichidare viitoare sau în una din următoarele cinci luni pînă la scadență) și un contract la termen condiționat, prin natura sa, deoarece operatorul are dreptul de a se declara la scadență, fie vînzător, fie cumpărător, în funcție de evoluția cursului.

Cumpărătorul mizează pe o fluctuație accentuată a cursului titlurilor în perioada stelajului, în timp ce vînzătorul apreciază că pînă la scadență cursul de schimb al titlurilor va fi stabil. Stelajul comportă două cursuri separate între ele printr-un ecart. La scadență operatorul poate fi cumpărător, la prețul cel mai mare stipulat în stelaj sau vînzător, la prețul cel mai mic, indiferent de cursul pieței din ziua respectivă.

STINGERE A OBLIGAȚIEI (engl. REDEMPTION; fr. ANEANTISSEMENT DE L'ENGAGEMENT). Operația prin care are loc încetarea obligației prin plată, compensare, executare silită, scăderea obligației în caz de prescripție, etc.

STOC (engl. STOCK; fr. STOCK).

1. În sens general, stocul reprezintă cantitatea de active materiale și financiare existente la un moment dat într-o unitate;

2. În sens restrîns, stocul desemnează un ansamblu de mărfuri, semifabricate și materii prime utilizate pentru producție sau destinate vînzării.

STOC ACTIV (engl. ACTIV STOCK; fr. STOCK ACTIF). Stocurile și acțiunile care au fost comercializate cu regularitate conform listei oficiale a bursei.

STOCK EXCHANGE. Termen anglo - saxon care desemnează bursa de valori mobiliare.

STOCKPILING. Acțiunea de cumpărare și acumulare a materiilor prime strategice.

STOC TAMPON (engl. BUFFER STOCK; fr. STOCK TAMPON). Stoc dintr-o anumită marfă aflat în proprietatea guvernului sau a unei organizații comerciale și care este utilizat pentru a fixa sau stabiliza prețul mărfii respective. De obicei managerul unui stoc tampon este autorizat să cumpere marfa respectivă dacă prețul scade sub un anumit nivel care este revizuit periodic, îngăduind producătorilor să găsească o piață pregătită ca bunurile lor să se comercializeze la un nivel profitabil. Dacă prețul scade peste un nivel fixat anterior managerul stocului tampon este autorizat să vîndă marfa pe piața liberă. Astfel, producătorii sînt încurajați să mențină o ofertă constantă și consumatorii sînt asigurați că prețul are un plafon. Acest aranjament este adesea funcțional, dar poate să se prăbușească pe timpul unei perioade de avînt economic sau de criză.

STOHASTIC (engl. STOCHASTIC; fr. STOCHASTIQUE). Fenomen aleator (în tîmplător) care poate fi determinat pe baza teoriei probabilității.

STOP - LOSS ORDER. Noțiune bursieră care desemnează ordinul de oprire a pierderii prin care brokerul de bursă urmează să lichideze pozițiile de cumpărare - vînzare pentru limitarea pierderilor.

STRATEGIE (engl. STRATEGY; fr. STRATEGIE). Noțiune din domeniul militar, extins în sens managerial, prin care se înțelege ansamblul obiectivelor majore ale întreprinderii pe termen lung, principalele modalități de realizare, împreună cu resursele alocate. Politica firmei cuprinde un set de obiective pe termen mediu și lung care se referă fie la ansamblul activităților, fie la componente majore ale acesteia, volumul și structura resurselor disponibile, acțiunile principale de întreprins, principalii responsabili și executanți, sursele de finanțare, termenele finale și intermediare, indicatorii de eficiență globali și parțiali.

Servește drept fundament pentru elaborarea politicii de dezvoltare pe termen scurt și lung de către fiecare unitate în parte.

STRATEGIE A COSTURILOR (engl. COSTS STRATEGY; fr. STRATEGIE DES COUTS). Noțiune de management financiar care exprimă efortul pe care îl face un producător pentru a obține supremația pe piață prin practicarea unor prețuri mici, datorate unor costuri mici. Această strategie se mai numește și „strategia japoneză" deoarece succesul comercial pe care firmele japoneze l-au avut pe piața mondială s-a datorat, într-o primă etapă, prețurilor mici.

STRATEGIE COMBINATĂ (fr. STRATEGIE COMBINEE). Metodă de conducere care presupune utilizarea simultană a mai multor strategii pentru diferitele unități componente ale unei corporații. De fapt cea mai mare parte a companiilor utilizează strategii combinate, îndeosebi atunci cînd deservesc piețe diferite. În cadrul strategiilor combinate se pot distinge două elemente cardinale care pot sta la baza reușitei activității firmelor: aplicarea unor strategii de reducere a costurilor totale și a unora de asigurare a unor parametri calitativi produselor și serviciilor care să le confere o diferență specifică sau caracter de unicat.

STRATEGIE DEFENSIVĂ (engl. DEFENSIVE STRATEGY; fr. STRATEGIE DEFENSIVE). Metodă de conducere aplicată în situația în care o firmă intenționează sau este nevoită să-și reducă volumul activității. Acest gen de strategie este aplicat cel mai adesea pentru a redirecționa o tendință negativă, a depăși o situație de criză sau care ridică probleme deosebite. Strategia defensivă este considerată o soluție pe termen scurt, sau o unică alternativă. Se disting: strategia turn - around, deposedarea

parțială, lichidarea, falimentul, situația de captiv.

STRATEGIE A DIFERENȚIERII SORTIMENTELOR (engl. ASSORTMENTS DIFFERENTIATION STRATEGY). Metodă de conducere bazată pe o strategie de produs care urmărește detașarea produselor realizate de o întreprindere de cele similare sau apropiate existente pe piață realizate de o altă întreprindere, precum și menținerea unor caracteristici constante pe tot parcursul ciclului de viață al produsului. Această strategie se recomandă în cazul întreprinderilor care au o poziție bine consolidată pe piață și se bucură de prestigiu în rîndul clienților. Se poate realiza printr-o bogată activitate promoțională.

STRATEGIE A EFORTULUI CONCENTRAT (engl. INTENT EFFORT STRATEGY; fr. STRATEGIE D'EFFORT CONCENTRE). Metodă de conducere bazată pe efortul pe care îl face un producător de a obține supremația asupra vînzării unui produs în rîndurile unei categorii de cumpărători (consumatori) sau într-o anumită regiune de desfacere a mărfurilor.

STRATEGIE A ELITEI (engl. STRATEGY OF CHOICE; fr. STRATEGIE D'ELITE). Metodă de conducere bazată pe efortul producătorului de a aduce pe piață în exclusivitate un produs de excepție care prin calitatea sa să elimine orice alt concurent. Această strategie este cunoscută și sub numele de „strategia Mercedes" evocînd exemplul firmei de automobile Daimler - Benz care s-a impus autoritar pe piața autoturismelor prin crearea unui produs de calitate excepțională.

STRATEGIE DE PIAȚĂ (engl. MARKET STRATEGY; fr. STRATEGIE DE MARCHE). Atitudine a unei întreprinderi față de piață concretizată în anumite obiective generale și modalități de atingere a acestora, nucleu al politicii de marketing, ax al tuturor acțiunilor tactice desfășurate de întreprinderea respectivă în vederea participării eficiente la activitatea de piață. În funcție de comportamentul întreprinderii față de ritmul schimbărilor cerințelor pieței, întîlnim: strategie defensivă - presupune un comportament pasiv, de așteptare față de schimbările pieței; strategie adaptivă - presupune anticiparea schimbărilor pieței și adaptarea operativă la ele; strategie ofensivă - presupune adoptarea unor măsuri care să ducă la influențarea și chiar modelarea pieței potrivit intereselor întreprinderii. Față de o piață a cărei evoluție descrie o anumită tendință întreprinderea își poate propune: strategia menținerii poziției - cotei de participare - în cadrul pieței, strategia dezvoltării activității de piață - cu aceleași produse ori cu o gamă lărgită, utilizînd forme noi de comercializare - sau strategia restrîngerii activității de piață.

STRATEGIE A PREȚULUI FOARTE SCĂZUT (engl. KEEN PRICE STRATEGY; fr. STRATEGIE DES PRIX TRES BAISSES). Tehnică utilizată pentru a cîștiga rapid poziții cheie într-un timp scurt pe o piață dată prin practicarea unor prețuri scăzute. Ulterior, după atingerea acestui obiectiv strategic, se intră pe piață cu noi variante ale produsului respectiv, oferindule la prețuri mai înalte. Această strategie nu se poate aplica de către firmele mici și mijlocii, deoarece acestea nu rezistă la reduceri substanțiale de preț, orice fluctuație a costurilor amenințîndu-le existența.

STRATEGIE A PREȚULUI ÎNALT (engl. HIGH PRICE STRATEGY; fr. STRATEGIE DU PRIX ELEVE). Tehnică utilizată în vederea pătrunderii sau penetrării pe piață a unor firme care se prezintă cu produse noi fixînd prețuri înalte, lucru posibil deoarece există un singur ofertant (poziție de monopol) sau oferta este mult rămasă în urmă față de cerere. Această strategie se aplică numai inițial, pentru a se beneficia de momentul de cerere insistentă; ulterior însă, cînd apar concurenți capabili să satisfacă întreaga cerere, prețul este coborît la nivelul normal între timp produsul în cauză intrînd în producția de serie mare.

STRATEGIE DE STIMULARE (engl. STIMULATION STRATEGY; fr. STRATEGIE DE LA STIMULATION). Ansamblu de metode și tehnici pe care le întreprinde producătorul pentru a înlătura absența cererii la produsele noi pe calea convingerii beneficiarilor potențiali asupra calităților produsului, a utilității lui, a avantajelor pe care le prezintă față de produsul sau produsele vechi. Metodele și tehnicile de stimulare sînt diferite și adaptate fiecărui caz în parte: dacă ele sînt bine conduse se finalizează prin creșterea continuă a volumului de cereri din partea beneficiarilor, asigurînd astfel o producție continuă și stabilă și o desfacere sigură și de lungă durată a produsului respectiv.

STREET NAME. Expresie folosită pe piața financiară care desemnează deținerea în custodie a titlurilor financiare și a mărfurilor, la sediul băncii sau agentului de investiții.

STRUCTURĂ ECONOMICĂ (engl. ECONOMIC STRUCTURE; fr. STRUCTURE ECONOMIQUE). Ansamblu de componente, relații, proporții și legături într-un cadru instituționalizat și care caracterizează un sistem economic. Ea reprezintă o componentă fundamentală a sistemului economic, o modalitate specifică și de bază, de grupare și ordonare a elementelor componente și o expresie a conexiunilor și interconexiunilor dintre acestea. Structura unui sistem economic poate fi reprezentată prin:

- elementele sistemului - care sînt date de sferele procesului de reproducție, respectiv, producția, repartiția, schimbul și consumul; relațiile omului cu natura; relațiile dintre oameni în cadrul proceselor sociale de producție;
- nivelul de dispunere a elementelor componente - dat de timpul (trecut, prezent, viitor); spațiul (microeconomic, mezoeconomic, macroeconomic și mondoeconomic);
- domeniul sau cadrul - respectiv economic, social etc.

Structura economico - productivă reprezintă partea stabilă și matricea sistemului economiei naționale. Ea s-a constituit ca urmare a unui proces istoric de dezvoltare realizat în economia unei țări ca rezultat al muncii tuturor generațiilor anterioare.

STRUCTURĂ INVERSATĂ A RATELOR (engl. INVERTED RATES STRUCTURE). Noțiune utilizată pe piața financiară, care desemnează o răsturnare a structurii obișnuite a împrumutului de bani în sensul că ratele dobînzii aferente plasamentelor pe termen scurt sînt mai ridicate decît cele ale plasamentelor pe termen lung. Plasamentele pe termen scurt (hîrtii monetare - titluri cu caracter de obligațiune de o durată de pînă la un an care nu sînt negociate la bursă) reacționează mult mai rapid la modificările mediului monetar (politica monetară a băncii centrale) decît valorile cu venit fix (obligațiuni, obligațiuni de casă etc.).

SUBCONTRACTARE (engl. SUBCONTRACTING). Modalitate de cooperare internațională și internă în cadrul căreia o întreprindere numită ordonator încredințează uneia sau mai multor unități numite subcontractante producerea unor componente, piese, subansamble care urmează să fie încorporate în produsul finit. Ordonatorul poate recurge la soluția subcontractării în cazul unei conjuncturi ascendente temporar care nu justifică extinderea capacităților de producție proprii - caz în care avem de-a face cu subproducția de capacitate. Aceasta îi oferă posibilitatea păstrării unor structuri de producție mai simple, mai suple și mai rentabile. Ceea ce trebuie avut în vedere este acordarea de prioritate subcontractării de specialitate care implică raporturi de durată mai îndelungată. Subcontractarea de specialitate are la bază complementaritatea tehnică a aparatelor de producție a diferitelor întreprinderi; scopul ei imediat sau îndepărtat este optimizarea rentabilității.

SUBCONTRACTARE DE CAPACITATE (engl. CAPACITY SUBCONTRACTING). Modalitate de cooperare care se realizează între o întreprindere a cărei capacitate de producție devine insuficientă față de cererea crescîndă pentru un produs la un

moment dat, cu una sau mai multe întreprinderi cu profil similar a căror capacitate de producție este incomplet folosită.

SUBCONTRACTARE DE SPECIALITATE (engl. SPECIALTY SUBCONTRACTING). Modalitate de cooperare care are la bază complementaritatea tehnică a aparatelor de producție ale diferitelor întreprinderi. Scopul ei imediat sau îndepărtat este optimizarea rentabilității, dar poate fi antrenată și pentru creșterea permanentă a calității produselor. Subproducătorul poate să se consacre unei game restrînse de operațiuni care îi va permite să se specializeze și să ridice productivitatea muncii prin echipamentul pe care îl are și calificarea personalului angajat. Subcontractarea se practică nu numai între întreprinderi mari și mici ci și între întreprinderi de mari proporții. În acest caz, subcontractantul, de regulă o mare întreprindere, deservește mai multe întreprinderi, de asemenea mari, producînd pentru acestea anumite piese sau accesorii ori efectuînd pentru ele anumite operațiuni.

SUBDEZVOLTARE (engl. UNDERDEVELOPMENT; fr. SOUS DEVELOPPEMENT). Stare economică caracterizată printr-un nivel scăzut de dezvoltare și utilizare a factorilor de producție, disproporții și dezechilibre economice, activități industriale slabe sau inexistente, predominare a activității agricole, resurse de dezvoltare extrem de scăzute sau folosite ineficient, nivel scăzut al indicatorilor nivelului de trai etc.

SUBEVALUARE (engl. UNDERVALUE; fr. SOUS - EVALUE). Acțiunea de determinare sau evidențiere în contabilitate a valorii unuia sau mai multor elemente patrimoniale sub valoarea corectă. Subevaluarea poate avea la origine neluarea în calcul sau luarea incompletă ori incorectă a elementelor de calculație, sau efectuarea unor înregistrări greșite. Subevaluarea se poate referi și la evidențierea eronată a rezultatelor, iar identificarea este de dorit să se facă cel mai tîrziu în cadrul lucrărilor preliminare încheierii bilanțului contabil anual. În perioadele de instabilitate monetară cînd valoarea unor elemente materiale ale activului patrimonial exprimată în etalon monetar devine neconcordantă cu puterea de cumpărare a banilor, subevaluarea se corectează prin acțiuni de reevaluare aprobate de guvern. Subevaluarea patrimoniului și a rezultatelor cu intenție sau rea credință pentru a obține avantaje materiale sau de alt ordin este supusă rigorilor legii.

SUB - PARI. Indicator bursier ce desemnează un curs de schimb realizat pe piața de acțiuni sau valutară situat sub nivelul valorii nominale a acțiunilor sau al parității valutelor.

SUBPRODUCȚIE (engl. UNDERPRODUCTION; fr. SOUS PRODUCTION). Vezi SUBCONTRACTAREA.

SUBSCRIPȚIE PUBLICĂ (fr SOUSCRIPTION PUBLIQUE). Formă a împrumutului public prin care guvernul stabilește condițiile împrumutului după care se adresează publicului pentru a subscrie în condițiile date. La lansarea unui împrumut de stat este necesară stabilirea cîtorva elemente tehnice care îl definesc din punct de vedere juridic. Pe baza acestora subscriitorii potențiali fac judecăți de valoare cu privire la convenienta plasării disponibilităților bănești în înscrisuri ale acestui împrumut. Pentru fiecare împrumut contractat pe piață statul emite niște înscrisuri denumite generic efecte publice, titluri, hîrtii de valoare, obligațiuni etc. în cupiuri de o anumită valoare. Mărimea valorii reale depinde de cursul la care sînt cotate înscrisurile respective la bursă (exprimă prețul cu care se cumpără și se vînd cupiurile față de valoarea nominală a acestora - al pari, sub pari, supra pari).

SUBSTITUIRE A FACTORILOR DE PRODUCȚIE (engl. SUBSTITUTION OF PRODUCTION FACTORS; fr. SUBSTITUTION DES FACTEURS DE LA PRODUCTION). Proces prin care are loc înlocuirea, în anumite limite, a unui factor de pro-

ducție cu altul (de exemplu munca prin capital). Substituirea între componentele aceluiași factor este foarte dificilă sau imposibil de realizat. Responsabilitatea combinării optime a factorilor de producție în activitatea pe care o desfășoară, o are întreprinzătorul.

SUBVENȚIE (engl. SUBVENTION; fr. SUBVENTION). Sumă prevăzută în bugetul public pentru a susține o activitate de interes național. Este o formă de intervenție a statului dictată de imperative de politică economică, financiară, de protecție socială sau de alt ordin. Subvențiile au caracter de durată (finanțarea activității de cercetare, a unor programe speciale de cercetare și dezvoltare etc.) și conjuncturale (subvenționarea unor mărfuri de larg consum, a întreprinderilor mici și mijlocii, a întreprinderilor aflate temporar în dificultate, a producției de export și exportului etc.).

Subiecții patrimoniali (agenți economici) care beneficiază de subvenții reflectă în evidența lor contabilă relația cu bugetul public, în raport de destinația subvențiilor. Subvențiile au devenit o componentă a politicii economice a statelor în schimburile internaționale datorită impactului asupra prețurilor practicate pe piețele de mărfuri. De regulă în țările cu o situație economică fragilă concurența produselor subvenționate le agravează dificultățile. În cadrul Acordului General pentru Tarife și Comerț (GATT) se duc tratative pentru eliminarea efectelor negative ale unor astfel de practici comerciale neloiale.

SUBVENȚIE DE EXPLOATARE (engl. EXPLOITATION SUBVENTION; fr. SUBVENTION D'EXPLOITATION). Sumă primită de o unitate pentru acoperirea pierderilor, pentru diferențe de preț la produsele subvenționate, precum și alte subvenții (finanțarea activității de cercetare) din partea statului, a colectivităților publice sau a altor unități patrimoniale.

SUBVENȚIONARE ÎNCRUCIȘATĂ (engl. CROSS SUBVENTION; fr. SUBVENTION CROISEE). Modalitate de subvenționare care vizează transferurile de resurse provenite din vînzările unei linii de produse sau servicii ale unei firme pentru a sprijini activitățile acelei firme într-o altă linie sau zonă geografică a operațiunilor sale. Există o serie de tehnici care pot fi utilizate în acest scop în cadrul grupurilor multinaționale, inclusiv preluarea serviciilor capitalului investit și acoperirea pierderilor operaționale. Pînă la un anumit grad astfel de activități sînt normale și inerente în operațiunile companiilor, ale căror numeroase activități întîlnesc diverse nivele și cicluri de profitabilitate. Totuși, în măsura în care se abuzează de subvenționarea încrucișată există potențialul unui impact semnificativ asupra fluxurilor comerciale internaționale.

SUBVENȚIILE PENTRU INVESTIȚII SAU SUBVENȚII DE CAPITAL (fr. SUBVENTIONS D'INVESTISSEMENT / SUBVENTIONS DE CAPITAL). Componentă a politicii economice prin care resursele, provenite cel mai adesea de la stat sau din partea administrațiilor locale sînt alocate agenților economici, cu o destinație specială.

SUCCESIUNE (engl. SUCCESSION; fr. SUCCESSION). Operație de transmitere a patrimoniului unei persoane fizice decedate către una sau mai multe persoane determinate de lege (succesiune legală) sau de însăși voința celui decedat (succesiune testamentară).

SUCURSALĂ (engl. BRANCH OFFICE; fr. SUCCURSALE). Modalitate la jumătatea drumului între independență și subordonare totală în raport cu sediul central, creată în scopul descentralizării sau ca un centru de afaceri. Sucursala nu are autonomie juridică, nu are personalitate juridică proprie, nu are patrimoniu. Ea este un element detașat din societatea comercială. Implică existența unui local distinct, situat într-un loc separat de sediul social, caracterizat prin capacitatea de a trata cu terții și prin autonomia clientelei, condiție care a condus la implantarea sa geografică distinctă de sediul central. De asemenea, sucursala folosește un

personal distinct cu caracter permanent, are o conducere asigurată de un director care acționează sub controlul sediului central, prestînd o activitate identică cu societatea sau cel puțin conformă cu obiectul ei social, fără a fi obligată să îndeplinească toate operațiile.

SUCURSALĂ ÎN STRĂINĂTATE (engl. FOREIGN BRANCH OFFICE; fr. SUCCURSALE A L'ETRANGER). Centru de afaceri al unei întreprinderi cu sediul în străinătate. Nu are personalitate juridică și deci depinde în totalitate, din punct de vedere financiar și administrativ, de societatea care a creat-o.

SUPERCONTRASTALII. Plăți efectuate ca urmare a penalizărilor stabilite de armator navlositorului în cazurile cînd nava nu este încărcată sau descărcată în timpul de stalii și contrastalii.

SUPERDIVIDEND. Profitul realizat peste nivelul dividendului normal care se cuvine unei acțiuni în perioadele de prosperitate ale societăților pe acțiuni și care se atribuie, de regulă, părților recunoscute ca fondatori.

SUPRAACTIV (engl. OVER ASSETS). Este acea parte care apare sub forma soldului disponibil după plata creditelor și restituirea aporturilor membrilor unei societăți care se află în lichidare.

SUPRAEVALUARE (engl. OVERBOUGHT; fr. SUREVALUATION). Formă de evaluare pe baza căreia valoarea unuia sau mai multor elemente patrimoniale a fost determinată peste valoarea lor corectă. Supraevaluarea poate avea la origine neluarea în considerare sau luarea incompletă ori incorectă a elementelor de calculație, sau efectuarea unor operații contabile greșite. Corectarea valorii în contabilitate are loc de regulă imediat după identificarea erorilor și cel mai tîrziu în perioada executării lucrărilor preliminare încheierii bilanțului contabil anual. Supraevaluarea cu intenție sau rea credință pentru a obține avantaje materiale sau de alt ordin este supusă rigorilor legii.

SUPRAVEGHERE A TITLURILOR (engl. TITLES SUPERVISION; fr. SURVEILLANCE DES TITRES). Operație de supraveghere de către stat, prin organisme speciale, a circulației și tranzacțiilor cu titluri. Exemplu: Securities Exchange Commission din S.U.A.

SUPRA - PARI. Indicator bursier ce desemnează acel curs de schimb la care titlurile, acțiunile și valutele sînt achiziționate pe piața financiară la o valoare mai mare decît valoarea lor nominală, respectiv decît paritatea acestora.

SUPRAPROFIT. Profitul suplimentar, obținut peste profitul normal de către acei agenți economici care folosesc factori de producție cu calități deosebite și produc cu cheltuieli individuale mai reduse decît ale celorlalți producători. Se obține în general de către acei agenți economici care au o poziție de monopol în producție sau pe piață și care le permite să-și vîndă produsele la prețuri de monopol, fiind o parte a prețului de monopol.

SURSE ATRASE / STRĂINE (engl. ATTRACTED / FOREIGN SOURCES; fr. SOURCES ATTIREES / ETRANGERES). Surse străine de finanțare constituite ca elemente patrimoniale de pasiv, formate din credite bancare, datorii la furnizori, datorii la bugete etc. Acestea sînt ordonate după gradul lor de exigibilitate astfel:

1. Obligații sau datorii pe termen mediu și lung (a căror exigibilitate depășește un an);

2. Obligații sau datorii pe termen scurt (a căror exigibilitate este pînă la un an).

SURSE PROPRII (engl. OWN SOURCES; fr. SOURCES PROPRES). Elemente patrimoniale de pasiv constituite din capitalul propriu (social).

SWAP. Operațiune valutară complexă de creditare la valori echivalente, în valute diferite și pe anumite perioade de timp, realizată între două sau mai multe bănci. La scadențele stabilite creditele se restituie în valutele respective pe baza cursului stabilit în momentul creditării.

SWING. Linie de credit convenită între două țări semnatare ale unui acord de clearing. Această linie servește la efectuarea plăților către furnizori în cazul în care încasările de la cumpărători nu sînt suficiente ca urmare a decalajului valoric sau în timp între prestațiile reciproce ale celor două părți.

SWITCH. Variantă a operațiilor de contrapartidă / compensație care se bazează pe existența unui acord de plăți și pe funcționarea unui cont de clearing care determină echilibrul schimburilor reciproce. La operațiile de switch participă mai mult de doi parteneri (avînd sisteme economice și financiare distincte). Cea mai simplă operație de switch este cea triunghiulară, unde partenerii sînt în număr de trei.

Astfel, o firmă primește ca plată pentru exporturile sale produse în contrapartidă pe care nu le poate valorifica. În acest caz, procedează la vînzarea produselor respective unei firme specializate în tranzacții de switch, cu o importantă reducere de preț. Firma specializată caută un cumpărător. Dacă cumpărătorul potențial nu poate plăti mărfurile respective cu valută convertibilă, vînzătorului i se oferă varianta plății prin produse realizate în țara cumpărătorului; în cazul în care produsele primite cu titlu de plată nu sînt nici ele comercializabile pe valută într-o țară cu excedente de plăți în mijloace de plată exprimate în valută convertibilă, firma specializată va trebui să repete de mai multe ori tranzacțiile pînă cînd mărfurile primite în schimb vor putea fi comercializate pe valută convertibilă. Cu prilejul fiecărei tranzacții (adică a fiecărei faze a operației) firma specializată oferă în mod uzual cumpărătorului o parte din diferența favorabilă obținută de la vînzătorul produselor în contrapartidă. Diferența dintre plata finală în valuta convertibilă și prețul de achiziție reprezintă marja de profit a firmei specializate în operații de switch.

În practica de comerț internațional (de contrapartidă / compensație) se disting două variante de switch, și anume:

- switch de export - se caracterizează prin aceea că exportatorul este plătit de clientul său printr-un cont de clearing într-o țară terță iar firma specializată în operații de switch cumpără această monedă de clearing;

- switch de import - se caracterizează prin aceea că importatorul, dorind să-și procure marfa cît mai convenabil, plătește unei țări terțe în moneda de clearing pusă la dispoziția sa de către firma specializată în operații de switch.

Ș

ȘOMAJ (engl. UNEMPLOYMENT; fr. CHOMAGE). Stare (latură) negativă a economiei, concretizată într-un dezechilibru important al pieței muncii prin care oferta de forță de muncă (sau cererea de locuri de muncă) este mai mare decît cererea de forță de muncă din partea agenților economici (sau oferta de locuri de muncă din partea acestora). Șomajul se formează pe baza a două procese:

- Pierderea locurilor de muncă de către o parte a populației ocupate;
- Creșterea ofertei de muncă prin maturizarea noilor generații și prin afirmarea nevoii de a lucra a unor persoane mai vîrstnice sau casnice apte de muncă dar inactive, în condițiile unei oferte de locuri de muncă inferioare acestei creșteri.

Șomajul se măsoară prin rata șomajului care este compatibilă cu potențialul productiv al unei economii. Șomajul ridică, în toate țările, problema garantării unor venituri care să asigure celor afectați un minim de existență. În acest scop se plătește șomerilor ajutorul de șomaj, care este inferior salariului și se acordă numai pentru o perioadă limitată, chiar dacă durata șomajului este mai mare.

ȘOMAJ CONJUNCTURAL SAU CICLIC (engl. CONJUNCTURAL OR CYCLIC UNEMPLOYMENT; fr. CHOMAGE CONJUNCTURAL OU CYCLIQUE). Tip de șomaj care se formează ca urmare a reducerii activității economice, în timpul fazelor de recesiune (criză).

ȘOMAJ FRICȚIONAL (engl. FRICTIONAL UNEMPLOYMENT; fr. CHOMAGE FRICTIONNEL). Tip de șomaj care se formează în perioada de trecere de la o muncă la altă muncă sau pentru căutarea primului loc de muncă. Ponderea acestei forme de șomaj este perceptibilă mai ales în economiile dinamice și caracterizate printr-o mare mobilitate a forței de muncă.

ȘOMAJ INVOLUNTAR (engl. INVOLUNTARY UNEMPLOYMENT; fr. CHOMAGE INVOLONTAIRE). Segment al populației neocupate, afectate de șomaj, care nu intră în statistica forței de muncă și este datorat existenței dezechilibrelor și disfuncțiilor în funcționarea mecanismelor economice.

ȘOMAJ SEZONIER (engl. SEASONAL UNEMPLOYMENT; fr. CHOMAGE SAISONNIER). Tip de șomaj întîlnit în anumite profesiuni strict specializate cum ar fi: industria conservelor, agricultură, construcții, lucrări publice.

ȘOMAJ STRUCTURAL (engl. STRUCTURAL UNEMPLOYMENT; fr. CHOMAGE STRUCTURAL). Tip de șomaj datorat schimbărilor care au loc în structura eco-

nomică, teritorială, socială a producției (activității economice) și care conduc la o lipsă de cerere pe piața forței de muncă pentru anumite meserii și profesiuni.

ȘOMAJ TEHNOLOGIC (engl. TECHNOLOGICAL UNEMPLOYMENT; fr. CHOMAGE TECHNOLOGIQUE). Tip de șomaj care apare în urma schimbărilor, prin înlocuirea unor tehnologii vechi cu altele noi a căror productivitate este net superioară, conducînd la restrîngerea locurilor de muncă în urma reorganizării întreprinderii.

ȘOMAJ VOLUNTAR (engl. VOLUNTARY UNEMPLOYMENT; fr. CHOMAGE VOLONTAIRE). Tip de șomaj care apare datorită unor dificultăți de scurtă durată ale agenților economici; măsurile care se impun sînt legate de înlăturarea cauzelor generatoare, de traversarea dificultăților de scurtă durată.

ȘOMER (engl. UNEMPLOYED WORKER / JOB LESS; fr. CHOMEUR). Persoană fără loc de muncă, aflată în situația de a primi ajutor de șomaj, conform legii șomajului.

T

TABLOU DE BORD (engl. INSTRUMENT PANEL; fr. TABLEAU DE BORD). Ansamblu de informații curente prezentate într-o formă sinoptică, prestabilită, referitoare la principalele rezultate ale activității avute în vedere și la factorii principali care condiționează derularea ei eficientă. Prin intermediul tabloului de bord se asigură o informare completă, relevantă, rapidă și operativă a conducătorilor, care poate fi apreciată ca suport al adoptării unor decizii de calitate superioară, eficace, fiind indispensabil în toate întreprinderile indiferent de forma de organizare și proprietate (public, privat, mixt).

TABLOU GENERAL AL OPERAȚIUNILOR (engl. GENERAL TABLE OF OPERATIONS; fr. TABLEAU GENERAL D'OPERATIONS). Tablou de sinteză macroeconomică, care prezintă sub formă de tablou - șah, operațiunile cuprinse în conturile de operațiuni, pe sectoare instituționale.

TABLOU INTRĂRI - IEȘIRI (engl. INPUT - OUTPUT TABLE; fr. TABLEAU D'ENTRE - SORTIE). Desemnează un tablou de sinteză macroeconomică ce furnizează o reprezentare coerentă a fluxurilor de bunuri produse și servicii prestate, a schimburilor externe realizate de către unitățile rezidente, în cursul unui an.

TACTICĂ ECONOMICĂ (engl. ECONOMIC TACTIC; fr. TACTIQUE ECONOMIQUE). Este acea parte a strategiei economice, care are menirea de a stabili mijloacele și formele de acțiune într-o anumită perioadă pentru realizarea unui anumit obiectiv economic. Pot exista mai multe tactici în cadrul unei strategii, deoarece, de regulă, strategia vizează o perioadă îndelungată de timp, pe cînd tactica se află în continuă schimbare în funcție de modificarea condițiilor economice concrete ale perioadei respective.

TALE QUALE. Condiție de livrare prin care expeditorul nu se obligă la controlul calitativ al fiecărei partide de mărfuri, acestea urmînd a fi acceptate de beneficiar în condiția în care se prezintă la recepție.

TANTIEMĂ (fr. BONUS). Suma alocată din profit de către adunarea generală a unei societăți pe acțiuni, în conformitate cu prevederile statutare, de care pot beneficia membrii consiliului de administrație, cenzorii, administratorii, pentru activitatea depusă în interesul bunului mers al societății. Tantiemele se acordă peste jetoanele de prezență la ședințe și dividendele la capitalul subscris. Fondul alocat pentru plata tantiemelor se înregistrează în contabilitatea societății comerciale pe baza procesului verbal al adunării generale a acționarilor, în credi-

tul unui cont de fonduri, prin debitarea contului de profit și pierderi.

TARIF (engl. TARIFF; fr. TARIF). Preț plătit pentru serviciile prestate sau lucrările executate de către agenții economici din sectorul terțiar (transporturi, telecomunicații, servicii comunale etc.), către populație sau către alți agenți economici.

TARIF DE NAVLOSIRE AD VALOREM (engl. AD VALOREM FREIGHT RATE; fr. TARIF DE FRET DIFFERENTIEL). Preț plătit pentru transportul mărfurilor perceput în funcție de valoarea mărfurilor expediate.

TARIF VAMAL (engl. CUSTOMS TARIFF; fr. TARIF DOUANIER). Lista detaliată a mărfurilor (după o anumită clasificare) cuprinzînd taxele vamale (de import, export sau tranzit) corespunzătoare. Acestea se fixează pentru o anumită cantitate (taxe specifice) sau procentual, față de valoarea mărfii (taxe ad valorem).

TARIF VAMAL PROHIBITIV (engl. PROHIBITIVE IMPORT DUTY; fr. DROIT D'IMPORTATION PROHIBITIF). Anumit nivel de taxă majorat la importul pentru anumite produse sau grupe de produse, menit să stimuleze producătorii interni și să descurajeze importul mărfurilor respective care concurează piața internă.

TARIF VAMAL PROTECȚIONIST (engl. PROTECTIVE CUSTOMS DUTY; fr. DROIT DE DOUANE PROTECTEUR). Ansamblu de măsuri restrictive, privind taxele vamale la import, în vederea protejării anumitor sectoare ale economiei naționale.

TAXĂ (engl. TAX; fr. TAXE). Impozit indirect care se percepe de către organele administrației publice sau de către organele judecătorești sub formă de plată. Taxele întrunesc majoritatea trăsăturilor specifice impozitelor, și anume: caracter obligatoriu, titlu nerambursabil, urmărire în caz de neplată. Principalele deosebiri între taxă și celelalte impozite constă în faptul că taxa se percepe numai de la cetățenii care solicită organelor publice respective îndeplinirea unor anumite prestații sau servicii. Perceperea taxelor este, de regulă, un monopol al organelor publice. Sumele acestea intră în bugetul public. Ele pot fi: judecătorești, de notariat, consulare, de administrație, de timbru și de înregistrare.

TAXĂ ASUPRA VALORII ADĂUGATE (TVA) (engl. ADDED - VALUE TAX; fr. TAXE SUR LA VALEUR AJOUTEE). Impozit indirect, general, neutru, unic, dar cu plata fracționată, care cuprinde toate fazele circuitului economic, respectiv producția, serviciile și distribuția pînă la vînzările către consumatorii finali, inclusiv.

TAXĂ COMPENSATORIE (engl. EQUALIZING DUTY; fr. DROIT COMPENSATEUR). Instrument fiscal protecționist impus de o țară importatoare asupra produselor care beneficiază de subvenții la export din partea țării exportatoare.

TAXĂ DE CONSUMAȚIE (engl. CONSUMPTION TAX; fr. TAXE DE CONSOMMATION). Impozit indirect care se include în prețul de vînzare al mărfurilor fabricate și realizate în interiorul țării care percepe impozitul. Mărfurile asupra cărora se percep taxele de consumație sînt, în general, cele de larg consum, iar acestea pot diferi ca structură de la o țară la alta. De regulă, printre aceste mărfuri întîlnim: tutunul, vinul, berea, ceaiul, cafeaua, cacao, textilele, încălțămintea etc. Taxele de consumație îmbracă fie forma taxelor de consumație pe produs, cunoscute și sub denumirea de accize, fie forma unor taxe generale pe vînzări, care se percep la vînzarea tuturor mărfurilor, indiferent dacă acestea sînt bunuri de consum sau mijloace de producție.

TAXĂ DE CONTRIBUȚIE (engl. CONTRIBUTION TAX; fr. TAXE DE CONTRIBUTION). Sumele încasate de anumite instituții de drept public de la persoane fizice sau juridice pentru avantaje reale sau pre-

supuse de care acestea beneficiază. Plata contribuției este obligatorie iar prin intermediul acesteia se stabilește, de la început, participarea parțială a persoanei fizice sau juridice la acoperirea cheltuielilor efectuate de stat pentru oferirea avantajului respectiv.

TAXA SCONTULUI (engl. DISCOUNT TAX; fr. TAXE D'ESCOMPTE)

1. Dobîndă care se încasează de către băncile de emisiune pentru creditele pe care le acordă (procentul stabilit oficial de banca națională).

2. Rată a dobînzii pe care o terță persoană, de regulă băncile comerciale, o percepe drept scont la scadență pentru suma de 100 unități monetare, din valoarea unor titluri de credit, pe timp de un an, în cazul încasării de către beneficiar a contravalorii acestor titluri înainte de scadență.

TAXĂ DE TIMBRU (engl. POSTAGE; fr. TAXE PERCUE PAR TIMBRE FISCAL). Plata care se face de persoane fizice și juridice cu ocazia prestării unor servicii de către organele judecătorești, notariatele de stat, administrațiile locale (primării). Se percepe fie prin sume fixe, fie procentual față de valoarea acțiunii sau a obiectului în cauză.

TAXĂ VAMALĂ (engl. CUSTOM DUTY; fr. DROIT DE DOUANE). Impozit indirect perceput de către stat asupra mărfurilor, atunci cînd ele trec granițele vamale ale țării respective.

TAXĂ VAMALĂ AD - VALOREM (engl. AD - VALOREM CUSTOMS DUTY; fr. DROIT DE DOUANE AD - VALOREM). Formă a taxei de import, care se calculează ca procent din valoarea mărfurilor importate.

TAXĂ VAMALĂ ANTIDUMPING (engl. ANTIDUMPING CUSTOMS DUTY; fr. DROIT DE DOUANE ANTIDUMPING). Taxă vamală suplimentară, percepută de către stat peste taxele vamale obișnuite cu scopul de a anihila efectele dumpingului practicat de anumite țări pe piața internațională.

TAXĂ VAMALĂ AUTONOMĂ (engl. AUTONOMOUS CUSTOMS DUTY; fr. DROIT DE DOUANE AUTONOMES). Taxă care se aplică la importul pe care o țară îl efectuează din țări cu care nu întreține relații bazate pe clauza națiunii celei mai favorizate. Aceste taxe au, în general, un nivel mai ridicat decît taxele vamale aplicate în condiția clauzei națiunii celei mai favorizate.

TAXĂ VAMALĂ COMPENSATORIE (engl. COMPENSATION CUSTOMS DUTY; fr. DROIT DE DOUANE COMPENSATOIRE). Taxă vamală care se percepe de către stat asupra importurilor provenind din țări care subvenționează exporturile anumitor produse sau acordă prime de export.

TAXĂ VAMALĂ COMPUSĂ (engl. COMPOUND DUTY; fr. DROIT DE DOUANE COMPOSE). Combinație între taxa vamală ad - valorem și taxa vamală specifică.

TAXĂ VAMALĂ ÎN CONDIȚIA CLAUZEI NAȚIUNII CELEI MAI FAVORIZATE (engl. CUSTOMS DUTY IN CONDITIONS OF MOST - FAVORED NATION CLAUSE; fr. DROIT DE DOUANE EN CONDITIONS DE CLAUSE DE LA NATION LA PLUS FAVORISEE). Taxă vamală care se aplică la importul de mărfuri pe care o țară (membră a Acordului General pentru Tarife și Comerț) îl efectuează din țările membre ale aceluiași organism sau din alte țări cu care aceasta are acorduri bilaterale, pe baza cărora își acordă reciproc clauza națiunii celei mai favorizate.

Taxele vamale aplicate la import, în condițiile clauzei națiunii celei mai favorizate, pot avea două nivele:

- consolidat - atunci cînd nivelul taxelor este stabilit în cadrul unor negocieri comerciale multilaterale și el nu poate fi schimbat fără acordul celorlalte state participante la negocieri în cadrul GATT.

- neconsolidat - atunci cînd nivelul taxelor pentru produse nu au făcut obiectul unor negocieri comerciale multilaterale. El poate fi schimbat de către autorități cu drept de decizie din țările respective, dacă reducerea (sau majorarea) se extinde asupra tuturor țărilor care beneficiază de clauza națiunii celei mai favorizate.

TAXĂ VAMALĂ CONVENȚIONALĂ (engl. CONVENTIONAL CUSTOMS DUTY; fr. DROIT DE DOUANE CONVENTIONNEL). Taxă vamală fixată de stat prin înțelegere cu alte state, conform unor clauze stipulate în acordurile comerciale încheiate de către statele respective.

TAXĂ VAMALĂ DE EXPORT (engl. EXPORT CUSTOM DUTY; fr. DROIT DE DOUANE D'EXPORTE). Taxă vamală percepută de către stat asupra mărfurilor indigene, în special asupra unor materii prime sau semifabricate pentru a determina prelucrarea lor cît mai completă în țară. Sînt taxe ce se întîlnesc cu o frecvență redusă, deoarece statele sînt interesate în încurajarea exportului de mărfuri, care constituie în majoritatea cazurilor calea cea mai importantă de realizare a resurselor valutare. Atunci cînd, totuși, ele se percep, au fie un scop fiscal, fie un scop economic.

TAXĂ VAMALĂ DE IMPORT (engl. IMPORT CUSTOMS DUTY; fr. DROIT DE DOUANE DE IMPORTATION). Taxa ce se percepe asupra valorii mărfii importate în momentul în care trece frontiera țării importatoare. Importatorul, o dată cu depunerea documentelor prin care ia în posesiune marfa importată, achită taxa vamală de import. Această taxă are rolul unui impozit de egalizare, deoarece conduce la apropierea nivelului prețului mărfii importate de nivelul prețului mărfii (similare) indigene. În unele cazuri taxa vamală de import poate conduce la scumpirea mărfii importate în raport cu marfa indigenă, ceea ce înseamnă că ea acționează restrictiv pentru importator. În astfel de situații, pentru ca importul să se poată realiza este necesar ca exportatorul să reducă nivelul prețului de export, asigurînd mărfii sale o competitivitate egală cu cea a mărfii indigene. Această reducere poate conduce la scăderea rentabilității exportului, ori de cîte ori în țara exportatoare nivelul productivității muncii este mai scăzut sau costurile de producție sînt mai ridicate decît în țara importatoare. Natura economică a taxei vamale de import este similară cu aceea a taxelor de consumație, percepute asupra mărfurilor din producția națională.

TAXĂ VAMALĂ PREFERENȚIALĂ (engl. PREFERENTIAL CUSTOMS DUTY; fr. DROIT DE DOUANE PREFERENTIEL). Taxă vamală practicată în relațiile comerciale dintre țările care fac parte din diferite uniuni vamale închise; mai sînt utilizate în relațiile dintre țări cu niveluri diferite de dezvoltare și, în primul rînd, între țările dezvoltate și cele în curs de dezvoltare. Ele au un nivel mai redus decît cele aplicate în regimul clauzei națiunii celei mai favorizate. Practicarea de către un stat a unei politici vamale preferențiale înseamnă de fapt reducerea sau chiar eliminarea taxelor vamale la importul de mărfuri sau numai la o anumită parte din acest import, în anumite perioade, efectuat din alt stat sau grup de state care beneficiază de asemenea preferințe.

TAXĂ VAMALĂ DE RETORSIUNE (fr. DROIT DE DOUANE DE RETORSION). Taxă vamală care se aplică, de regulă, drept răspuns la politica comercială discriminatorie a altui stat. Taxele de retorsiune îmbracă două forme: taxe antidumping și taxe compensatorii.

TAXĂ VAMALĂ SPECIFICĂ (engl. SPECIFIC CUSTOMS DUTY; fr. DROIT DE DOUANE SPECIFIQUE). Taxă vamală stabilită în sumă fixă pe unitatea fizică de marfă importată (de exemplu pe tonă, pe bucată etc.).

TAXĂ VAMALĂ DE TRANZIT (engl. TRANSIT CUSTOM DUTY; fr. DROIT DE DOUANE DE TRANSIT). Taxă ce se institu-

ie asupra mărfurilor care fac obiectul comerțului exterior, cu ocazia trecerii acestora pe teritoriul unei terțe țări. În condițiile actuale taxele vamale de tranzit nu se practică decît în cazuri rare, deoarece statele sînt interesate în încurajarea tranzitului de mărfuri, de pe urma acestuia realizînd încasări în valută, cum sînt: tarife pentru folosirea căilor ferate, taxe pentru utilizarea drumurilor etc.

TEHNICĂ DE MANAGEMENT (engl. MANAGEMENT TECHNIQUE; fr. TECHNIQUE DE MANAGEMENT). Ansamblu de reguli specifice, procedee și instrumente prin care se soluționează, în mod concret, problemele ce decurg din funcțiile conducerii.

TEHNICĂ DE PROMOVARE (engl. PROMOTE TECHNIQUE; fr. TECHNIQUE DE PROMOTION). Instrument folosit în prezentarea din punct de vedere competițional, atît a produselor și performanțelor acestora cît și a cadrului legislativ al țării în care se fabrică. În atragerea investițiilor străine, în furnizarea de informații investitorilor potențiali, în crearea unei imagini atractive a țării respective ca loc de efectuare a investițiilor, precum și în asigurarea de servicii investitorilor care prospectează piața, un accent deosebit este pus pe găsirea celor mai adecvate tehnici de promovare care să permită relevarea performanțelor. Tehnicile de promovare utilizate în atragerea de investiții străine pot fi clasificate în trei grupe, în funcție de principalul scop urmărit:

- tehnici vizînd formarea unei imagini corespunzătoare despre țara respectivă (publicitate în ziare și reviste cu profil economic și industrial, organizarea de seminarii, trimiterea de delegații, participarea la tîrguri și expoziții, distribuirea de materiale documentare);
- tehnici vizînd generarea de investiții (expedierea de publicații la potențialii investitori, contactarea directă a unor investitori, organizarea de vizite ale potențialilor investitori la posibili parteneri locali, intermedierea relației dintre potențialii investitori și partenerii locali);
- tehnici vizînd asigurarea serviciilor de consultanță și informare pentru investitori (pregătirea propunerilor de proiecte și organizarea unor tîrguri de proiecte, efectuarea de studii de fezabilitate, asigurarea de servicii de consultanță investițională, sprijinirea investitorului în efectuarea formalităților legate de investiție).

TEORIA ESTIMAȚIEI (engl. ESTIMATION THEORY; fr. THEORIE D'ESTIMATION). Teorie matematică folosită în construirea modelelor care să permită evaluarea parametrilor unei populații pe baza informației rezultate din cercetarea pe eșantion și compararea modelului cu fenomenul cercetat.

TEORIA SONDAJULUI (engl. SAMPLING THEORY; fr. THEORIE DU SONDAGE). Instrument folosit în sistemul informațional, care presupune formularea principiilor și procedeelor de obținere a eșantioanelor și de prelucrare a datelor culese, potrivit cu regulile calculului probabilităților, în scopul estimării parametrilor populației studiate.

TERITORIU ECONOMIC (engl. ECONOMIC TERRITORY; fr. TERRITOIRE ECONOMIQUE). Teritoriul geografic interior, în care bunurile circulă liber, reprezentat de zonele deschise, spațiul aerian, apele teritoriale și enclavele teritoriale ale unei țări.

TERITORIU VAMAL (engl. CUSTOMS TERRITORY; fr. TERRITOIRE DOUANIER). Unitatea geografică pe care se aplică regimul vamal; de regulă coincide cu teritoriul țărilor.

TERITORIU VAMAL UNIC (engl. UNIQUE CUSTOMS TERRITORY; fr. TERRITOIRE DOUANIER UNIQUE). Spațiul geografic al țărilor ce fac parte din Comunitatea Economică Europeană, care apare ca o uniune vamală cu caracter închis și care presupune eliminarea, între statele

membre, a taxelor vamale, a restricțiilor cantitative în domeniul importului și exportului de mărfuri, instituirea unui tarif vamal și a unei politici comerciale comune față de țările terțe. Nivelul taxelor vamale din tariful vamal comun a fost stabilit, în general, ca o medie aritmetică a taxelor vamale naționale existente înainte de intrarea acestora în comunitate. Comerțul cu produse industriale, în cadrul Comunității Economice Europene se realizează în general pe baza principiilor liberei concurențe. Nivelul mediu al taxelor vamale care se practică la importul din terțe țări în țările membre ale Comunității Economice Europene este, de regulă, mai redus decît cel practicat de Statele Unite ale Americii și Japonia.

TERMEN DE ACCEPTARE (engl. TERM OF ACCEPTANCE; fr. DELAI D'ACCEPTATION). Este folosit pentru desemnarea unui moment, a unei obligații, privind operațiuni financiare și acte de comerț legate de mărfuri, preț, titluri de valoare etc.

TERMEN DE GARANȚIE (engl. TIME OF GUARANTEE; fr. TERME DE GARANTIE). Durată de timp limită pînă la care producătorul garantează cumpărătorului menținerea proprietăților de utilizare declarate ale produsului, în condițiile de manipulare, transport, păstrare și utilizare prevăzute în contract. Se exprimă fie printr-o dată calendaristică, fie în unități de timp (ani, luni, zile) care curg de la data fabricației sau de la începerea utilizării produsului, marcînd perioada de garanție. Se înscrie în mod obligatoriu pe materialele suport care însoțesc produsul, inclusiv pe ambalaje.

Pentru unele produse de folosință îndelungată, producătorii își asumă obligația de a efectua, fără plată, reparații sau de a le înlocui în cazul în care ele își pierd integral sau parțial proprietățile de utilizare în termenul de garanție. Activitatea de service organizată de producător este destinată acestui scop; se realizează prin unități proprii sau prin contracte încheiate cu alte unități prestatoare. În prospecte, pe ambalajele care însoțesc produsul, sînt stabilite modalitățile de adresare a reclamațiilor în cadrul termenului de garanție.

Unitățile care execută reparații și întreținere în perioada ulterioară termenului de garanție (post garanție) își asumă la rîndul lor obligații față de clienți. Nerespectarea obligațiilor asumate de producător sau de executant în termenul de garanție atrage răspunderea patrimonială. De regulă comportamentul producătorului (executantului) în perioada de garanție constituie o componentă a reputației firmei. Agenții economici producători (executanți) pot constitui provizioane pentru garanții acordate clienților, ce se evidențiază în contabilitate în conturile de provizioane pentru riscuri și cheltuieli.

TERMEN DE LIVRARE (engl. DATE OF DELIVERY; fr. TERME DE LIVRAISON). Clauză prevăzută într-un contract de vînzare - cumpărare care arată data la care vînzătorul se obligă să predea marfa cumpărătorului; este data cînd beneficiarul intră în posesia mărfii în condițiile stabilite prin contract. Termenul de livrare poate fi:

- cert, utilizat de regulă pentru bunurile fungibile, mai ales în operațiunile de bursă;
- indicativ, folosit pentru bunurile nefungibile a căror fabricație s-ar putea să nu se efectueze într-un termen cert;
- determinabil, care este în funcție de îndeplinirea anumitor condiții, practicat atunci cînd se cunoaște că livrarea nu prezintă certitudine din diferite motive. În cazul nerespectării termenului de livrare de către vînzător, acesta poate fi obligat să plătească cumpărătorului penalități, despăgubiri, mergîndu-se chiar pînă la rezilierea contractului.

TERMEN DE PLATĂ (engl. PAYMENT TERM; fr. TERME DE PAYEMENT). Data cînd devine exigibilă o obligație de plată rezultată din relații de vînzare - cumpărare de mărfuri, executare de lucrări sau pentru serviciul prestat pe credit (scadență).

TERMEN DE PRESCRIPȚIE (engl. PRESCRIPTION TERM; fr. TERME DE PRESCRIPTION). Reprezintă perioada sta-

bilită de lege în timpul căreia trebuie exercitat un drept la acțiune sau îndeplinit un act de executare silită în temeiul unui titlu deținut sub sancțiunea stingerii acestor drepturi sau în timpul căreia trebuie să se exercite posesiunea asupra unui bun, în condiții determinate de lege, pentru a fi dobîndită proprietatea asupra acestuia.

TERMEN DE RAMBURSARE (engl. REPAYMENT TERM; fr. TERME DE REMBOURSEMENT). Durata de timp sau data convenită între debitor și creditor pentru restituirea împrumutului. Se înscrie în contractul de împrumut și poate fi garantat cu titluri de credit (bilet la ordin, cambie, tratăacceptată sau alte înscrisuri). Termenul de rambursare se calculează de la data acordării împrumutului sau după un anumit timp de la acordare. Perioada exclusă din calculul termenului de rambursare poartă denumirea convențională de perioadă de grație. Termenele de rambursare pot fi unice sau eșalonate, în tranșe (rate succesive). Titlurile de credit au termene unice de rambursare; la rambursarea eșalonată se emite cîte un titlu pentru fiecare termen de plată. Termenele de rambursare pot fi prelungite prin acordul părților înscrise într-un act adițional la contractul de împrumut. Scadențele înscrise în titluri de credit se pot prelungi numai prin emiterea unor noi titluri.

TEST (engl. TEST; fr. TEST). Instrument statistic folosit pentru verificarea unor parametri stabiliți aprioric; de exemplu testul de semnificație este un procedeu de verificare a unei ipoteze statistice. Se folosește pentru verificarea ipotezelor referitoare la parametrii unei repartiții, sau pentru verificarea concordanței repartițiilor teoretice cu cele empirice.

TEST CONCEPT (engl. CONCEPT TEST; fr. TEST CONCEPT). Tehnică utilizată în cercetarea de marketing pentru a evalua reacțiile consumatorilor la un produs nou sau la o propusă schimbare a unui produs existent. Înainte ca o firmă să investească în facilități de producție, pentru un nou produs, ea scrie o declarație concept descriind produsul propus și însărcinează o societate specializată în studierea pieței, să intervieveze un număr de potențiali consumatori, fie în discuții de grup, fie prin dialoguri individuale de profunzime. Rezultatele acestor interviuri ajută firma să înțeleagă ce și cum ar trebui să facă noul produs, pentru a avea succes.

TEZAUR (engl. TREASURE; fr. TRESOR). Totalitatea mijloacelor financiare efective (bani, aur și alte metale prețioase, titluri de valori, etc.) de care dispune statul la un moment dat. Denumirea poate fi folosită și pentru mijloacele arătate mai sus, de către o instituție bancară sau financiară privată.

TEZAURIZARE (engl. TREASURY; fr. THESAURISATION). Deținerea neproductivă a unor valori sau creanțe de către o entitate economică. Fac obiectul tezaurizării: numerarul, pietrele prețioase, bijuteriile, aurul, ca o tradiție pentru speculații sau datorită unor factori conjuncturali.

TICK. Termen bursier care reprezintă o treaptă de cotație.

TITLU (engl. TITLE; fr. TITRE). Înscris constatator al unor valori negociabile la bursă (la ordin, la purtător).

TITLU BLOCAT (engl. BLOCKED TITLE; fr. TITRE BLOQUE). Acțiunile sau obligațiunile care nu pot fi negociate în mod liber într-o perioadă determinată, cum sînt acțiunile și obligațiunile colaboratorilor. În jargonul bancar se consideră, de asemenea, ca blocate titlurile care au fost anunțate pierdute sau furate.

TITLU DE CREANȚĂ (engl. ACKNOWLEDGMENT OF A DEBT; fr. TITRE DE CREANCE). Act, de obicei privat, declarație semnată de o singură persoană prin care aceasta consimte asupra faptului că datorează o sumă de bani.

TITLU DE CREDIT (engl. DEBIT TITLE / EVIDENCE; fr. TITRE DU CREDIT). Înscris al cărui conținut, regim de circulație și efecte juridice sînt strict reglementate prin lege, ceea ce îi conferă atributul de document solemn, reprezentînd o obligație a debitorului de a rambursa contravaloarea documentului la scadență și de a plăti o dobîndă. Titlul de credit poate fi:

- pe termen scurt, atunci cînd suma a fost împrumutată pe o perioadă care, în general, nu depășește un an (efecte de comerț - trată, bilet la ordin);
- pe termen lung, atunci cînd scadența titlului a fost fixată pe un termen mai îndelungat - rentele și obligațiile emise de stat, instituții etc.;

Titlul de credit poate fi vîndut de beneficiari înainte de scadență, dacă intenționează să-și reconstituie mai devreme capitalul bancar. În caz de neplată deținătorul titlului beneficiază de o procedură simplificată de execuție silită. Vînzarea - cumpărarea se efectuează la bursă, în funcție de evoluția cererii și ofertei, la un preț mai mare sau mai mic decît valoarea nominală a titlului respectiv. Rezultă deci că titlul de credit are o valoare nominală și o valoare variabilă de piață.

TITLU FINANCIAR (engl. FINANCIAL TITLE; fr. TITRE FINANCIER). Document legal emis de stat sau de unele unități economice, cu o valabilitate mai mare de un an, în scopul finanțării unor activități economico - sociale. În economia de piață emisiunea de titluri financiare constituie o sursă principală pentru investiții. Titlurile financiare sînt negociabile la bursă și în afara ei.

TITLU FINANCIAR LA PURTĂTOR (engl. FINANCIAL TITLE AT BEARER; fr. PORTE - TITRE FINANCIER). Titlu financiar nenominalizat, deținătorul de moment al acestuia putînd să-și exercite nestingherit drepturile din contract. Titlurile financiare la purtător sînt nesigure, irecuperabile odată furate sau distruse și se emit foarte rar pentru că pot încuraja evaziunea fiscală.

TITLU FINANCIAR NOMINALIZAT (engl. NOMINALIZED FINANCIAL TITLE; fr. TITRE FINANCIER NOMINALISE). Titlu financiar care poartă numele posesorului și care poate fi transferat prin simpla andosare.

TITLU DE ÎMPRUMUT (engl. LOAN TITLE; fr. TITRE DE PRET). Înscris sub forma unei obligațiuni care certifică o datorie publică, format dintr-un talon și mai multe cupoane. Talonul atestă dreptul posesorului asupra sumei înscrise pe obligațiune. Cuponul confirmă dreptul de a încasa periodic o anumită dobîndă și, totodată, stingerea eșalonată a datoriei publice contractate.

TITLU LA ORDIN (engl. BILL TO ORDER; fr. EFFET A ORDRE). Titlu de credit ce cuprinde o clauză prin care se specifică că acesta devine la ordin.

TITLU DE PARTICIPARE (engl. PARTICIPATION TITLE; fr. TITRE DE PARTICIPATION). Drepturi sub formă de acțiuni sau alte titluri de valoare, în capitalul altor unități patrimoniale, care asigură exercitarea unor influențe și control asupra activității acestora și obținerea anuală a unor venituri financiare sub formă de dividende. Prin posesia de titluri de participare societatea deținătoare poate avea reprezentanți în structurile de conducere ale emitentului sau poate întreține relații tehnice sau comerciale privilegiate cu acesta.

TITLU DE PLASAMENT (engl. PLACEMENT TITLE; fr. TITRE DE PLACEMENT). Categorie de valori pe termen scurt, negociabile, achiziționate în vederea realizării unui cîștig pe termen scurt. În această categorie sînt incluse acțiunile proprii răscumpărate, acțiunile cumpărate în vederea obținerii de dividende sau efectuării de operații speculative prin revînzare, obligațiuni emise de unitate și răscumpărate ulterior în vederea amortizării lor, obligațiuni cumpărate pentru obținerea de dobînzi sau revînzare etc. În perioada de inflație, pentru

conservarea „substanței" trezoreriei, evitînd astfel degradarea masei de disponibilități, întreprinderea preferă să-și investească o parte din lichidități sub formă de titluri de plasament.

TITLU DE PROPRIETATE (engl. PROPERTY TITLE; fr. TITRE DE PROPRIETE). Act juridic care atestă dreptul real asupra unor bunuri economice, mobiliare și imobiliare, aflate în posesia persoanelor fizice, juridice și a statului. Titlul de proprietate se poate înstrăina prin vînzare, moștenire sau donație.

TITLU LA PURTĂTOR (engl. BEARER PAPER; fr. EFFET AU PORTEUR). Titlu de creanță care nu cuprinde nici o mențiune cu privire la posesorul ei, legitimarea creditorului constînd în posesia titlului.

TITLU DE VALOARE (engl. VALUE TITLE; fr. TITRE DE VALEUR). Înscris emis de o societate comercială pe acțiuni, de către o autoritate publică sau de alte persoane juridice de drept public sau privat, cu respectarea reglementărilor legale, respectiv a statutelor de funcționare. El este un titlu de credit transmisibil și negociabil pe piața financiară care conferă beneficiarului acestuia un drept de creanță sau de asociere și un venit. Sînt nominative sau la purtător, iar valoarea de piață este influențată de factori conjuncturali sau de alt ordin, care influențează cererea sau oferta precum și de bonitatea emitentului. În patrimoniul agentului economic posesor, titlurile de valoare sînt prezentate sub formă de:

a) Imobilizări financiare (reprezentate de titluri de participare, titluri imobilizate ale activității de portofoliu și alte titluri și creanțe imobilizate);

b) Valori mobiliare de plasament (acțiuni proprii, acțiuni de plasament emise de alte societăți comerciale, obligațiuni) și alte titluri de plasament (rente, bonuri de tezaur, certificate de depozit bancar etc.).

TÎRG INTERNAȚIONAL (engl. INTERNATIONAL FAIR; fr. FOIRE INTERNATIONAL). Manifestare internațională de mare amploare, organizată tradițional într-un anumit loc și într-o anumită perioadă, la care participă cu mărfuri sau exponate întreprinderi producătoare și comerciale din mai multe țări. După profilul lor, tîrgurile internaționale pot fi generale sau specializate. Tîrgul internațional reprezintă o importantă formă de propagandă comercială și de promovare a schimburilor internaționale de mărfuri, prilejuind totodată încheierea de tranzacții comerciale.

TÎRG DE MOSTRE (engl. SAMPLES FAIR; fr. FOIRE D'ECHANTILLONS). Manifestare expozițională de interes local, național sau internațional organizată cu o anumită regularitate în cadrul căreia sînt prezentate vizitatorilor mostre (eșantioane) ale unor produse, de obicei noi. Organizarea tîrgului de mostre are ca scop popularizarea produselor, studierea preferințelor consumatorilor, stabilirea de contacte directe între expozanții produselor și beneficiarii potențiali ai acestora. După gama produselor expuse, tîrgurile de mostre pot fi: generale sau specializate.

TRAFIC DE INFLUENȚĂ (engl. TRAFFIC OF INFLUENCE; fr. TRAFIC D'INFLUENCE). Efect juridic care constă în primirea sau pretinderea de bani sau alte foloase, prin acceptarea de promisiuni, de daruri, direct sau indirect, pentru sine sau pentru altul, săvîrșită de către o persoană care are influență sau lasă să se creadă că are influență asupra unui funcționar sau alt salariat, pentru a-l determina să facă ori să nu facă un act care intră în atribuțiile sale de serviciu. Aceste fapte sînt sancționate de lege.

TRANSFER (engl. TRANSFER; fr. TRANSFERT). Operație de transmitere a unor drepturi sau obligații cu respectarea unor formalități.

TRANSFERABILITATE (engl. TRANSFERABILITY). Operație care poate fi considerată ca o convertibilitate limitată și repre-

zintă dreptul deținătorului unui activ, exprimat în moneda unei țări, de a obține transformarea acestui activ într-un altul, exprimat în aceeași monedă sau în alta.

TRANSPORT INTERNAȚIONAL (engl. INTERNATIONAL TRANSPORT; fr. TRANSPORT INTERNATIONAL). Transport desfășurat pe teritoriul a două sau mai multe țări, în vederea mijlocirii schimburilor de valori materiale și spirituale din cadrul circuitului economic mondial și al turismului internațional. În transportul internațional punctul de destinație se află pe teritoriul altor țări decît punctul de expediție.

TRANZACȚIE (engl. TRANSACTION; fr. TRANSACTION). Înțelegere (contract) privind, de regulă, vînzarea - cumpărarea mărfurilor intervenită între agenții economici ca urmare a negocierilor purtate. Tranzacțiile pot fi încheiate între agenți economici rezidenți în aceeași țară, prețul fiind exprimat în mod obișnuit în moneda națională, sau între agenții economici rezidenți în țări diferite, caz în care tranzacția de mărfuri devine operație de import - export, iar prețul se stabilește în moneda convenită de părți, urmînd regimul de plăți în vigoare între țările de care aparțin rezidenții. Bursele de mărfuri reprezintă locuri unde se încheie tranzacțiile importante cu mărfuri cotate la bursă. Tranzacțiile de mărfuri constituie obiect de înregistrare în contabilitate din momentul cînd se efectuează livrările, respectiv cînd iau naștere obligațiile de plată. Valorile mobiliare (hîrtii de valoare) fac, de asemenea, obiectul tranzacțiilor la bursele de valori.

TRANZACȚIE ÎN AVANS (engl. TRANSACTION IN ADVANCE; fr. TRANSACTION EN AVANCE). Operație specific bursieră prin care tranzacția are loc cu prioritate de timp și este consemnată în registrul expertului.

TRANZACȚIE ÎN BLOC (engl. TRANSACTION IN BLOCK; fr. TRANSACTION EN BLOC). Operație bursieră care constă în comercializarea unor loturi mari de titluri financiare între instituții bancare.

TRANZACȚIE ÎN NUMERAR (engl. CASH TRANSACTION; fr. OPERATIONS AU COMPTANT). Operație bursieră a cărei plată se efectuează imediat după negocierea titlurilor de bursă.

TRANZACȚIE LA PREMIU (engl. TRANSACTION AT PRIZE; fr. TRANSACTION A PRIX). Operație bursieră care constă în vînzare / cumpărare de titluri financiare la un preț peste valoarea lor „par".

TRANZACȚIE SPOT (engl. SPOT TRANSACTION; fr. TRANSACTION SPOT). Gen de tranzacție efectuată la bursă cu mărfuri disponibile pentru livrare imediată, spre deosebire de livrările la termen („futures").

TRANZACȚII DE SWITCH CU OBȚINEREA LICENȚEI DE IMPORT (fr. TRANSACTIONS DU SWITCH AVEC OBTENTION DE LICENCE D'IMPORTATION). Tranzacții prin efectul cărora unele țări terțe pot obține licență de import în unele țări în curs de dezvoltare, pentru produsele lor de export; de pildă, o anumită țară a exportat mărfuri în altă țară în condițiile acordului bilateral existent între cele două țări, dar țara importatoare nu a furnizat, la rîndul său, mărfurile sale către țara exportatoare; o firmă specializată în operații de switch obține acces la debitul țării importatoare exprimat în moneda de clearing, putînd utiliza fondurile respective pentru finanțarea exporturilor unei țări terțe către țara în curs de dezvoltare.

TRANZACȚII DE SWITCH PUR FINANCIAR - VALUTARE (engl. CURRENCY - FINANCIAL SWITCH TRANSACTIONS; fr. TRANSACTIONS DU SWITCH FINANCIER - MONETAIRE). Tranzacții care au drept scop convertirea sumelor exprimate în unități de clearing în sume în valută convertibilă, contra unei di-

ferențe, fără a avea loc o mișcare corespunzătoare de mărfuri. Prin specificul lor, tranzacțiile de switch se desfășoară întotdeauna în dublu sens, astfel:

- switch aller (sau alimentarea contului de clearing);
- switch retour (sau vînzare de disponibilități de clearing);
- switch aller-retour.

În funcție de numărul participanților la realizarea operațiunilor, acestea pot fi:

- operațiuni de switch simple, normale sau primare, la care participă trei țări, dintre care două sînt semnatare ale acordului de clearing, iar cea de a treia este țara pe piața căreia se negociază mărfurile care fac obiectul acțiunii, contra devizelor libere;
- operațiuni de switch în lanț sau multiple, la care participă mai mult de trei țări.

TRANZACȚII DE SWITCH DE REEXPORT (engl. RE - EXPORT SWITCH TRANSACTIONS; fr. TRANSACTIONS DU SWITCH DE REEXPORT). Tranzacții care presupun revînzarea de către o parte, în urma unui acord, a produselor obținute de la partenerul cu care are relații bilaterale bazate pe clearing. Nu întotdeauna asemenea revînzări sînt legale, deoarece acordurile bilaterale pot interzice reexportul produselor de contrapartidă; în practica de comerț internațional asemenea operații de switch se realizează, totuși, cu acordul tacit al părților.

TRANZIT (engl. TRANSIT; fr. TRANSIT). Formă de trecere fără oprire a mărfurilor sau a persoanelor printr-o țară străină pentru a ajunge în țara de destinație. Pe perioada tranzitului mărfurile nu au drept de comercializare, depozit, consignație etc.

TRANZIȚIE (engl. TRANSITION; fr. TRANSITION). Concept economic care vizează un program de reforme ce au drept obiectiv trecerea conștientă de la un mod de economie la un altul. Tranziția la economia de piață este unul din procesele complexe, cu o anumită durată, care presupune înfăptuirea unui ansamblu de reforme în toate sferele activităților economice, financiare, bancare, sociale etc.

TRAS (engl. DRAWN; fr. TIRE). Persoană fizică sau juridică care se obligă prin bilet la ordin să plătească altei persoane fizice sau juridice o sumă de bani, exprimată în monedă națională sau străină, la un loc și la o dată stabilită sau la ordinul acesteia. Are calitatea de tras și persoana desemnată în cambie de emitent (trăgător) să plătească unui terț sau la ordinul acestuia suma înscrisă în cambie, la locul și la data prevăzută. În acest caz obligația trasului devine efectivă în momentul cînd a acceptat cambia prin aplicarea semnăturii sale.

TRATĂ (CAMBIE) (engl. DRAFT / BILL OF EXCHANGE; fr. TRAITE). Titlu de credit pe termen scurt utilizat ca instrument de plată prin care un creditor (trăgător) dă dispoziție debitorului său (tras) să plătească o anumită sumă unui terț (beneficiar), la o anumită dată și într-un loc stabilit, fără a indica operațiunea care a generat creanța. Trata poate fi transmisă prin operațiunea de gir (andosare), poate fi scontată la o bancă, ce remite posesorului ei suma înscrisă, sau poate fi păstrată în portofoliul beneficiarului pînă la scadență. În relațiile de afaceri termenul de trată este sinonim cu cel de cambie.

TRANSMITERE A TRATEI (engl. BILL OF EXCHANGE TRANSMISSION; fr. TRANSMISSION DE LA TRAITE). Operație reglementată prin lege; aceasta prevede două posibilități de transmitere a tratei: andosarea și cesiunea de creanță. Tratele la ordin se transmit prin andosare (girare), iar tratele nominative prin cesiune de creanță.

Andosarea constă în ordinul dat de beneficiar trasului de a face plata în favoarea unei alte persoane. Transmiterea tratei prin andosare permite realizarea uneia din funcțiile tratelor, și anume transmiterea rapidă și simplă a creanțelor.

TRĂGĂTOR (engl. DRAWER; fr. TIREUR). Persoană care desemnează emitentul cambiei ce va fi achitată la o anumită dată, numită scadență, de o persoană numită tras.

TREND. Cuvînt anglo - saxon desemnînd o tendință de evoluție pe termen mediu sau lung. Metodele care permit determinarea acestei tendințe sînt utilizate în prelucrarea seriilor dinamice (cronologice) și sînt folosite în previziunile macroeconomice.

TREZORERIE (engl. TREASURY; fr. TRESORERIE).

1. Oficiu al unui stat unde se păstrează și se administrează tezaurul public (casa de bani a statului);

2. Activitate desfășurată de întreprinzători pentru asigurarea fluxului de lichidități necesare îndeplinirii angajamentelor de plată exigibile (disponibilități) în monedă națională sau valută la bănci din țară și străinătate, efecte comerciale, alte titluri negociabile aflate în portofoliu sau în depozite bancare etc.;

3. Ansamblu de operații financiare, bănești și bugetare pe care societatea le face prin organe specializate pentru procurarea mijloacelor bănești necesare și pentru cheltuirea acestor mijloace, în scopul exercitării funcțiilor sale, de către stat.

Trezoreria îndeplinește două funcții de bază: de casier public și de bancher. Prin funcția de casier public trezoreria efectuează toate operațiile propriu-zise de încasare a veniturilor bugetului și de plăți de la buget, în numerar sau prin decontări fără numerar; controlul asupra cheltuielilor la eliberarea fondurilor de la buget; gestionează poziția zilnică de casă a bugetului și asigură lichiditățile necesare prin cunoașterea fluxurilor de încasări și plăți. Prin funcția de bancher, trezoreria asigură următoarele servicii: este banca la care instituțiile publice își au deschise conturile de încasări și plăți, realizînd astfel gestiunea disponibilităților bănești ale sectorului public și integrarea acestora în politica de lichiditați a bugetului; gestionează datoria publică; efectuează și operațiunile în care statul apare în calitate de garant sau de coparticipant la acordarea de împrumuturi, precum și în vederea realizării unor infrastructuri industriale, care să fie ulterior închiriate unor agenți economici particulari.

TROC (engl. BARTER; fr. TROC). Sistem comercial care constă în schimbul direct de bunuri (mărfuri) contra altor bunuri sau servicii, fără intervenția monedei, fie deoarece aceasta nu există, fie pentru că utilizarea ei nu prezintă încredere. În prezent se constată o revenire spectaculoasă a acestei forme în schimburile internaționale deoarece prezintă avantaje pentru ambele părți:

- creează posibilitatea de a importa produse și echipamente vitale pentru economie;
- se asigură avantaje la export, deoarece furnizorul își va asuma singur sarcina de a comercializa produsele pe care le acceptă în schimb;
- furnizorul va fi în același timp favorizat de perspectiva de a păstra pentru el o piață de desfacere ale cărei inconveniente îi alungă pe concurenții potențiali.

TRUST (engl. CORPORATION / TRUST; fr. TRUST). Situație a pieței de tip oligopolist rezultată din gruparea de capitaluri sub aceeași conducere, din unificarea proprietății asupra întreprinderilor componente. Este una din formele de organizare în care întreprinderile componente își pierd independența în domeniul producției, comercial și juridic. Scopul principal al firmelor care se unesc într-un trust este de a obține profituri ridicate, de a acapara surse de materii prime și sfere de investire a capitalului, de a-și scoate din luptă concurenții.

TWIST. Formă a politicii financiare care acționează printr-o operație de „torsiune" a dobînzilor, operație constînd în majorarea dobînzii la creditele pe termen scurt în scopul atragerii capitalurilor externe și, totodată, în reducerea dobînzii pe termen lung în scopul menținerii expansiunii economice.

U

ULLISH

1. Segment de piață a titlurilor financiare cu prețuri ascendente, în urcare;

2. Desemnează acea poziție a unui investitor care urmărește obținerea unui profit din tranzacții cu titluri financiare sau mărfuri, numai în condițiile în care prețul lor pe piață va crește.

UNCTAD (CONFERINȚA NAȚIUNILOR UNITE PENTRU COMERȚ ȘI DEZVOLTARE) (engl. COMMERCE AND DEVELOPMENT UNITED NATIONS CONFERENCE; fr. CONFERENCE DES NATIONS UNIES POUR COMMERCE ET DEVELOPPEMENT). Organ specializat, permanent, al Adunării Generale ONU, creat în 1964, cu sediul la Geneva și un birou de legătură la New York. Principalul obiectiv al UNCTAD constă în îmbunătățirea poziției țărilor în curs de dezvoltare în comerțul internațional și economia mondială, reducerea și eliminarea decalajelor care le separă de țările dezvoltate. Organul suprem este Conferința, care se întrunește în sesiuni plenare o dată la patru ani. Organul permanent al Conferinței îl constituie Consiliul pentru Comerț și Dezvoltare, care are în subordine comisii permanente.

UNITATE (engl. UNITY; fr. UNITE). Mărime definită în mod arbitrar, pentru a servi ca bază în măsurarea altor mărimi de aceeași natură.

UNITATE BUGETARĂ (engl. BUDGETARY UNITY; fr. UNITE BUDGETAIRE). Principiu financiar ce presupune ca veniturile și cheltuielile publice să fie înscrise într-un singur document. Reunirea într-un singur document a tuturor veniturilor și cheltuielilor publice permite prezentarea clară a resurselor statului și a destinației acestora, precum și a direcțiilor de utilizare. De asemenea, un buget unitar dă posibilitatea stabilirii cu ușurință a raportului dintre veniturile și cheltuielile bugetare, adică a măsurii în care acesta a fost întocmit echilibrat, excedentar sau deficitar; permite membrilor Parlamentului să emită judecăți de valoare asupra structurii sau volumului cheltuielilor propuse de Guvern, pe baza cărora se pot lua decizii de amînare sau respingere a anumitor cheltuieli considerate inoportune; oferă cadrul favorabil exercitării unui control mai riguros asupra execuției veniturilor și cheltuielilor publice. Respectarea principiului unității bugetare are ca efect elaborarea unui buget unic care realizează o sinteză a ansamblului relațiilor financiare publice. Această unitate este asigurată prin intermediul sistemului conturilor naționale, în cadrul căruia conturile administrației publice grupează atît cheltuielile și veniturile statului cît și pe cele afe-

rente colectivităților locale și bugetului asigurărilor sociale.

UNITATE DE CONT (engl. ACCOUNT UNIT; fr. UNITE DE COMPTE). Etalon monetar în care agenții economici convin a efectua operațiile de decontare rezultate din relațiile de afaceri (alta decît moneda națională). În contabilitate, expresia valorică a operațiilor ce se derulează poate avea loc în dublu etalon (în unitatea de cont convenită și în moneda națională, folosindu-se cursul de schimb fix sau de piață).

UNITATE INSTITUȚIONALĂ (engl. INSTITUTIONAL UNIT; fr. UNITE INSTITUTIONNELLE). Unitate rezidentă, dispunînd de contabilitate completă și care are o autonomie de decizie în exercitarea activității principale. Funcția analitică pentru această structură a unităților o reprezintă analiza fluxurilor care se creează în procesele de formare a veniturilor, de formare a capitalului și operațiile financiare.

UNITATE MARGINALĂ (engl. MARGINAL UNIT; fr. UNITE MARGINALE). Măsura în care satisfacerea unui consumator ar crește sau ar descrește, dacă el ar avea o unitate de marfă în plus sau în minus.

UNITATE MONETARĂ (engl. MONETARY UNIT; fr. UNITE MONETAIRE).

1. Cantitate de metal monetar stabilit pentru o unitate bănească a unei țări, care stă la baza sistemului;

2. Desemnează unitatea de măsură utilizată la îndeplinirea funcției banilor de măsură a valorilor, de etalon al prețurilor.

UNITATE MONETĂRĂ DE CONT INTERNAȚIONALĂ (engl. INTERNATIONAL ACCOUNT MONETARY UNIT; fr. UNITE MONETAIRE DE CONT INTERNATIONALE). Reprezintă, în esență, bani internaționali. Ea a fost introdusă în practica valutară datorită necesității de sporire a lichidităților statelor și de creare a unor instrumente de evidență și de decontare cu caracter de mai mare stabilitate, independente de evoluția unei anumite economii naționale. Între acestea enumerăm:

- DST (Drepturile Speciale de Tragere), constituie prima unitate monetară de cont internațională, introdusă în practica relațiilor valutare de către FMI începînd din anul 1969. DST este un ban de cont, fără o acoperire reală, emisă de FMI în tranșe periodice, alocate în conturile țărilor membre proporțional cu cota de participare la fond;
- ECU (European Currency Unit) unitatea monetară de cont a Sistemului Monetar European, intrat în vigoare în anul 1979. Pricipala funcție a ECU este de a constitui un mijloc de referință pentru valutele statelor membre în vederea asigurării stabilității lor. Pentru fiecare dintre statele membre echivalența monedei proprii în ECU se determină cu ajutorul unei grile de „cursuri pivot";
- AMU (Asian Monetary Unit) unitatea monetară de cont folosită începînd din anul 1974 în cadrul Uniunii Asiatice de Clearing. Valoarea ei este egală cu 1 DST.

UNITATE DE OBSERVARE STATISTICĂ (engl. STATISTICAL UNIT / ENUMERATION UNIT; fr. UNITE D'OBSERVATION STATISTIQUE). Element component al populației statistice, asupra căruia se va efectua nemijlocit observarea. Alegerea unității de observare este determinată de natura populației și de scopul cercetării.

UNITATE PATRIMONIALĂ (SUBIECT PATRIMONIAL) (engl. PATRIMONY UNIT; fr. UNITE PATRIMONIALE). Entitate constituită în mod egal, sub formă de societate comercială, regie autonomă, unitate cooperatistă, instituție publică sau privată, asociație cu scop nelucrativ, precum și orice alte persoane fizice sau juridice care dețin un patrimoniu în vederea realizării obiectului de activitate și care conduc contabilitate proprie.

UNITATE DE PRODUCȚIE OMOGENĂ (engl. HOMOGENEOUS PRODUCTION UNIT; fr. UNITE DE PRODUCTION

HOMOGENE). Unitate cu activitate unică, adică intrări de produse, procese de producție și ieșiri de produse omogene. Funcția analitică în acest caz o reprezintă analiza fluxurilor care intervin în procesul de producție și de utilizare a bunurilor și serviciilor.

UNITATE DE RAPORTARE STATISTICĂ (engl. STATISTICAL REPORT UNIT). Unitatea (agentul economic, instituția, organizația, gospodăria etc.) care conține sau nu unitatea de observare (înregistrare) statistică și care raportează organelor de specialitate (Direcții Județene de Statistică, Comisia Națională pentru Statistică) datele stabilite prin programul observării statistice. Unitatea de raportare poate sau nu să coincidă cu unitatea de observare statistică.

UNIUNE VAMALĂ (engl. CUSTOMS UNION; fr. UNION DOUANIERE). Înțelegere între mai multe țări care presupune liberalizarea comerțului între țările membre, instituirea unui tarif extern comun și a unei politici comerciale unice față de terți.

UNIVERSALITATE BUGETARĂ (engl BUDGET UNIVERSALITY; fr. UNIVERSALITE BUDGETAIRE). Principiul potrivit căruia veniturile și cheltuielile publice trebuie să fie înscrise în bugetul de stat, în sumele lor globale sau totale. Chiar și în situațiile în care realizarea veniturilor publice presupun efectuarea unor cheltuieli prealabile, principiul universalității nu permite înscrierea în buget numai a soldului dintre acestea. În buget veniturile trebuie să figureze cu sumele lor brute, iar cheltuielile cu sumele lor totale. Numai în acest mod i se oferă Parlamentului posibilitatea cunoașterii veniturilor totale pe care statul urmează să le încaseze în perioada considerată, precum și a destinației ce va fi dată acestora.

UTILITATE (engl. UTILITY; fr. UTILITE). Calitatea unui bun economic care îi permite acestuia să satisfacă o nevoie. Pentru școala marginalistă și cea neoclasică, utilitatea este fundamentul comportamentului agenților economici și adevărata măsură care dă valoare bunului.

UTILITATE MARGINALĂ (engl. MARGINAL UTILITY; fr. UTILITE MARGINALE). Utilitatea ultimei cantități (unități, doze, lot) dintr-un bun economic, care satisface nevoia cea mai puțin stringentă și pe care cumpărătorul o apreciază ca meritînd să fie achiziționată. Conceptul a fost elaborat de școala economică austriacă, în baza căruia utilitatea are o determinare preponderent subiectivă. Utilitatea marginală a bunurilor are tendința să se reducă cu fiecare nouă unitate consumată (pentru că se reduce intensitatea nevoilor); în schimb, utilitatea cumulată succesiv sporește odată cu sporirea consumului însă cu sporuri descrescînde. Pe această bază, s-a fundamentat legea utilității marginale descrescînde, după care, atunci cînd cantitatea consumată dintr-un produs crește utilitatea marginală a produsului tinde să se diminueze. Se apreciază că achizițiile cumpărătorului vor fi astfel ordonate încît utilitatea obținută de la ultima unitate dintr-un anumit bun să fie egală cu cea obținută prin cheltuirea venitului în orice alt mod.

UTILITATE OPTIMĂ (engl. OPTIMUM UTILITY; fr. UTILITE OPTIMALE). Poziția în care satisfacerea nevoii unei comunități sau a unui membru al ei nu poate fi realizată fără o reducere a satisfacerii nevoii altui membru sau al altei comunități.

UTILITATE MARGINALĂ DESCRESCĂTOARE (engl. DIMINISHING MARGINAL UTILITY; fr. UTILITE MARGINAL DECROISANTE). Denumită și legea lui Gosseu, evidențiază faptul că sporul de utilitate obținut prin consumul unor cantități din ce în ce mai mari dintr-un bun descrește, devenind zero în punctul de saturație.

UZANȚĂ A PORTULUI (engl. USAGE OF HARBOR; fr. COUTUME D'HAVRE). Ansamblu al regulilor cu caracter uniform, echitabile și recunoscute într-un anumit

port ca norme locale aplicabile în raporturile dintre participanții la transportul maritim și fluvial. Uzanța portului se referă, în principal, la următoarele aspecte:

- precizarea sărbătorilor legale pe care trebuie să le respecte toate navele ce operează în port, indiferent de naționalitatea acestora;
- stabilirea tehnicii de introducere și scoatere a navelor în și din radă și de scoatere la dană;
- stabilirea criteriilor de calculare a staliilor și contrastaliilor;
- stabilirea mărimii normelor de încărcare - descărcare a navelor pentru diferite categorii de mărfuri, pe clase de mărime și pe tipuri de nave;
- stabilirea programului oficial de lucru al autorităților portuare;
- stabilirea programului de lucru în port și a numărului schimburilor în care se lucrează;
- stabilirea duratei zilei de muncă și a duratei schimbului;
- stabilirea regulilor care trebuie respectate de navă la completarea rezervelor de combustibili, lubrifianți, apă, alimente, materiale, sistemul taxelor portuare și modul de calcul al acestora;
- stabilirea regulilor de luare în primire a mărfurilor descărcate sau încărcate;
- modul de interpretare a unor termeni comerciali.

Legile și uzanța portului dintr-o țară nu pot fi contrapuse uzanței portuare dintr-o altă țară, fiecare uzanță a portului avînd autonomie și independență. Uzanțele portuare pot varia de la un port la altul chiar în interiorul granițelor aceleiași țări.

UZ DE FALS (engl. USE OF FORGERY; fr. USAGE DE FAUX). Acțiune ce constă în folosirea conștientă de către o persoană a unui document oficial sau sub semnătură privată, falsificat în vederea producerii unui efect economic, financiar, bănesc etc.

UZUFRUCT (engl. USUFRUCT; fr. USUFRUIT)

1. Atribut al dreptului de proprietate.

2. Drept corporal de folosință care-i conferă titularului uzul și foloasele unui lucru, proprietate a altei persoane (nudul proprietar), cu obligația pentru cel dintîi de a conserva substanța lucrului și de a-l restitui celui de al doilea la încetarea dreptului. Uzufructul poate fi pe un anumit termen sau pe perioada cît este în viață uzufructuarul.

UZURA FIZICĂ A FONDURILOR FIXE (engl. PHYSICAL WEAR AND TEAR OF FIXED ASSETS; fr. USURE PHYSIQUE DES FONDS FIXES). Depreciere a proprietății tehnice de exploatare a capitalului fix, ca urmare a folosirii în producție sau acțiunii agenților naturali. Concomitent are loc înregistrarea deprecierii sub formă bănească, operație ce constă în transferarea eșalonată a prețului de achiziționare a capitalului fix asupra costurilor noilor bunuri economice produse. Prețul de achiziționare a capitalului fix se transferă prin intermediul amortizării, în cote anuale, în prețul noilor bunuri economice.

UZURA MORALĂ A FONDURILOR FIXE (engl. MORAL WEAR AND TEAR OF FIXED ASSETS; fr. USURE MORALE DES FONDS FIXES). Depreciere a valorii fondurilor fixe determinată de apariția unor noi fonduri fixe, cu performanțe tehnice superioare sau cu aceleași calități ca cele vechi, dar mai ieftine.

V

VAD COMERCIAL (engl. FAVORABLE PLACE; fr. LIEU BIEN ACHALANDE). Element al fondului de comerț care se referă atît la accesibilitatea clientului determinată de așezarea sediului comercial, magazinului de desfacere, unității de servicii, cît și la formele de atracție a clientelei prin mijloace și tehnici de aprovizionare și expunere a mărfurilor, deservire rapidă, comportament al personalului.

VALABIL O ZI (engl. VALID FOR ONE DAY; fr. VALABLE UN JOUR). Termen bursier care specifică dacă un ordin de bursă este valabil doar pentru o ședință. Dacă ordinul nu poate fi executat în respectiva ședință, el este considerat ca retras.

VALOARE (engl. VALUE; fr. VALEUR). Expresia în formă bănească a unei mărimi. În economie, valoarea este măsura de apreciere a unui bun. Această valoare depinde deci nu numai de bunul respectiv, ci și de contextul în care este considerat, de forma sa de manifestare:

- dacă se consideră în timpul utilizării sale, atunci cea care se apreciază este utilitatea și se va vorbi de VALOARE DE ÎNTREBUINȚARE (FOLOSINȚĂ);
- dacă se raportează la un schimb, se are în vedere posibilitatea care permite achiziționarea altor bunuri și se va vorbi de VALOARE DE SCHIMB.

VALOARE ADĂUGATĂ (engl. ADDED VALUE; fr. VALEUR AJOUTEE)

1. Diferența între valoarea unui bun la vînzare și valoarea tuturor bunurilor și serviciilor care au fost achiziționate și consumate pentru a furniza acest bun. Servește ca bază în determinarea taxei pe valoarea adăugată;

2. În contabilitatea națională, reprezintă diferența între valoarea producției și cea a consumului intermediar. Valoarea adăugată a tuturor agenților economici la nivelul economiei naționale determină produsul național. La nivelul unei unități economice se compune din: salarii, impozite, taxe, amortizare, profit.

3. Diferența între vînzările și cumpărările aceluiași stadiu al circuitului economic.

VALOARE BURSIERĂ (engl. MARKET VALUE; fr. VALEUR BOURSIERE). Reprezintă valoarea unui titlu exprimat ca efect al cursului sau al tranzacțiilor de bursă.

VALOARE CAPITALIZATĂ A UNEI EMISIUNI DE CERTIFICATE (fr. VALEUR CAPITALISEE D'UNE EMISSION D'OBLIGATIONS). Sumă încasată de către emitent din distribuția primară a titlurilor financiare și care se regăsește în bilanțul său contabil, în conturile de capital.

VALOARE A COLATERALULUI (engl. VALUE OF COLLATERAL; fr. VALEUR DE COLLATERAL). Reprezintă valoarea titlurilor financiare luată în calcul la depunerea lor drept garanție a unei tranzacții pe credit. Se calculează după formula:

$$V_{colat} = \frac{P_s}{P_v} \cdot V,$$

unde:

P_s = ponderea de siguranță

P_v = ponderea valorii împrumutate

V = valoarea titlurilor financiare sau a mărfurilor cumpărate pe credit

VALOARE CONTABILĂ (A ACȚIUNII) (engl. BOOKKEEPING VALUE; fr. VALEUR COMPTABLE). Indicator bursier care exprimă partea din activul (patrimoniul) net ce revine pe o acțiune, respectiv averea netă (contabilă) care revine deținătorului unei acțiuni. Se prezintă astfel:

$$V_c = \frac{A_{net}}{n},$$

unde:

V_c = valoarea contabilă

A_{net} = activul net

n= numărul total de acțiuni

Activul net este reprezentat de activele agentului economic neafectate de datoriile contractate de acesta, adică:

Activul net = Activul total (real) - Datorii totale.

VALOARE CONTABILĂ NETĂ (engl. NET BOOKKEEPING VALUE; fr. VALEUR COMPTABLE NETE). Valoarea înregistrată a unui activ patrimonial (imobilizat) corectată cu amortizarea evidențiată în contabilitate în conturile de amortizări privind imobilizările.

VALOARE CONTABILIZATĂ A ACȚIUNILOR (fr. VALUE COMPTABILISEE DES ACTIONS). Valoarea totală a acțiunilor emise de către emitent și pe care o înregistrează în conturile de capital.

VALOARE DE ESTIMARE (engl. ESTIMATED VALUE; fr. VALEUR D'ESTIMATION). Valoare care i se dă unui teren, imobil, mijloc fix etc. pe baza unui raport de estimare calculat și abilitat de către experți autorizați, și care stă la baza negocierilor între parteneri.

VALOARE EXTERNĂ (engl. EXTERNAL VALUE; fr. VALEUR EXTERIEURE). Acea valoare a unei monede care rezultă din mărimea ratei de schimb efective, nominale, în raport cu mai multe monede. Valoarea externă se obține cu ajutorul unui indice calculat pe baza mediilor geometrice ale diferitelor rate de schimb ale acestei monede, ponderată în funcție de partea din comerțul exterior pe care o desfășoară cu țările în cauză. Compararea indicelui la diferite date indică variația valorii externe în raport cu un grup de monede. Dacă aceste rate de schimb sînt corectate cu indicele de inflație al fiecărei țări luate în calcul, se va obține valoarea externă reală a unei monede (indicele ratei de schimb se numește efectiv real).

VALOARE FINANCIARĂ (A ACȚIUNII) (engl. FINANCIAL VALUE; fr. VALEUR FINANCIERE). Exprimă capitalul financiar care s-ar fructifica cu un asemenea dividend (din contul de rezultate) la o rata medie a dobînzii de piață, astfel:

$$V_f = \frac{d}{r},$$

unde:

V_f = valoarea financiară;

d = dividend;

r= rata medie a dobînzii pe piață.

VALOARE FISCALĂ (engl. TAX VALUE; fr. VALEUR FISCALE). Acea valoare determinată care stă la baza calculelor de impozitare a unui element de activ.

VALOARE INIȚIALĂ COMPLETĂ (engl. COMPLETE INITIAL VALUE; fr. VALEUR INITIAL COMPLETE). Exprimă totalitatea cheltuielilor făcute cu construirea

sau achiziționarea, transportul și punerea în funcțiune a fondurilor fixe și servește pentru a cunoaște volumul valoric al fondurilor fixe de care dispune unitatea, ramura sau economia națională, indiferent de starea fizică a acestora. Pe baza ei se caracterizează dinamica și structura fondurilor fixe, se calculează amortizarea și se analizează eficiența folosirii fondurilor fixe. Valoarea inițială completă se modifică cu ocazia reevaluării fondurilor fixe sau a executării unor lucrări suplimentare.

VALOARE INTRINSECĂ (engl. INTRINSIC VALUE; fr. VALEUR INTRINSEQUE). Indicator financiar care exprimă activul net corectat cu plusurile sau minusurile de active latente ale unei întreprinderi. Activele latente sînt provizioane pentru riscuri și cheltuieli care nu au apărut în exercițiul încheiat și care nu s-au soldat prin conturile de venituri. Valoarea intrinsecă a unei acțiuni se calculează prin împărțirea activului net real la numărul de acțiuni în circulație:

$$V_i = \frac{A_{nc}}{n}$$

unde:

V_i = valoarea intrinsecă;

A_{nc} = activul net corect;

n= numărul total de acțiuni.

VALOARE DE INVENTAR (engl. INVENTORY VALUE; fr. VALEUR D'INVENTAIRE)

1. Valoarea la care este evaluat un element patrimonial (mijloc fix) cu ocazia inventarierii, utilizată la înregistrarea curentă de la intrarea pînă la scoaterea din funcțiune a acestuia. Denumită și valoare actuală sau de utilitate, cuprinde totalitatea cheltuielilor ocazionate de construirea, achiziția, transportul, instalarea și punerea în funcțiune a mijlocului fix;

2. În sens financiar, reprezintă valoarea unei părți din fondurile de plasament, calculată într-o zi de referință. Aceasta se obține prin împărțirea totalului activelor, calculat la valoarea de piață (după scăderea eventualelor datorii) la numărul de cote părți aflate în circulație.

VALOARE DE ÎNLOCUIRE A FONDURILOR FIXE (engl. SUBSTITUTION VALUE OF FIXED ASSETS; fr. VALEUR DE REMPLACEMENT DES FONDS FIXES). Reprezintă totalitatea cheltuielilor care ar trebui efectuate la data reevaluării pentru înlocuirea unui fond fix existent în administrarea unei unități economice de stat, cu altul în stare nouă cu caracteristici tehnico - economice similare celui care se înlocuiește. Cu ocazia reevaluării (moment în care se pune de acord valoarea la care figurează în evidență fondurile fixe cu prețurile în vigoare la momentul apariției actului normativ) se stabilesc valori de inventar unitare pentru toate fondurile fixe de același fel, indiferent de momentul punerii în funcțiune.

VALOARE DE LICHIDARE (engl. LIQUIDATION VALUE; fr. VALEUR DE LIQUIDATION). Valoarea întreprinderii înțeleasă ca o sumă a valorii elementelor patrimoniului între care nu se poate stabili nici o legătură. Limita maximă a valorii de lichidare este venitul maxim obținut în cele mai bune condiții în perioada respectivă de timp, prin vînzare. În același timp, această valoare este limita inferioară a estimării, sub care proprietarul actual nu poate coborî în timpul negocierii, deoarece sub acest nivel nu este eficientă vînzarea întreprinderii (va fi mai eficient să se vîndă elementele separate ale acestui întreg).

VALOARE MEDIE (engl. MEAN VALUE; fr. VALEUR MOYENNE). Este o valoare x cuprinsă între cea mai mică și cea mai mare dintre mărimile date și reprezintă o funcție de aceste mărimi:

$x = f(x1, x2,..., xn)$

Valoarea medie se determină cu ajutorul mediei aritmetice, armonice, geometrice, cronologice etc. Vezi MEDIE.

VALOARE MOBILIARĂ (engl. STOCKS AND SHARES; fr. VALEUR

MOBILIERE). Documentul sau titlul care reprezintă o valoare (participație sau creanță) și care se poate negocia la bursa de valori. Titlurile atestă că posesorul lor este titularul unui drept de o anumită valoare. Valorile mobiliare sînt creanțe și participații care pot fi transmise cu ușurință. Această calitate este asigurată prin negociabilitatea lor pe piața anume organizată pentru asemenea operații.

VALOARE A MONEDEI (engl. VALUE OF THE CURRENCY; fr. VALEUR DE LA MONNAIE). Concept economic prin care se înțelege capacitatea sau puterea de cumpărare a monedei și care este dată de cantitatea de bunuri și servicii care poate fi achiziționată cu o sumă de bani sau cu o unitate monetară. Deci, valoarea monedei este egală cu inversul nivelului general al prețurilor, adică:

$$V_m = \frac{1}{P},$$

unde:

V_m = valoare (puterea de cumpărare) a monedei;

P = indicele general al prețurilor.

VALOARE NETĂ A ACTIVULUI FONDULUI MUTUAL (engl. NET VALUE OF THE ASSETS OF MUTUAL FUND; fr. VALEUR NETE D'ACTIF DE FOND MUTUELLE). Indicator bursier calculat zilnic și care exprimă rezultatele activității de investiții a fondului. El este format din suma valorii încasărilor pe acțiunile vîndute și suma în numerar existentă în casa fondului, din care se scad datoriile zilnice achitate și suma rambursată investitorilor pentru acțiunile depuse.

VALOARE NOMINALĂ (engl. NOMINAL VALUE; fr. VALEUR NOMINALE). Este suma înscrisă pe fața unui titlu financiar (indiferent dacă cursul real este diferit). Are importanță în cazul titlurilor financiare care exprimă relații de creditare și pe piața bursieră ca element de analiză.

VALOARE NOMINALĂ STANDARD (engl. STANDARD NOMINAL VALUE; fr. VALEUR NOMINALE STANDARD). Reprezintă valoarea unei obligațiuni care este egală cu o mie de unități monetare; ea poate fi exprimată în sute de puncte la cotațiile publicate.

VALOARE PARITARĂ (engl. PARITY VALUE; fr. VALEUR PARITAIRE). Valoarea oficială a unității monetare naționale, stabilită prin legea monetară a statului respectiv.

VALOARE DE PIAȚĂ (engl. MARKET VALUE). Valoarea care se obține în condiții normale la vînzarea unui bun, fiind dată de nivelul prețului obținut pentru acesta.

VALOARE DE PORTOFOLIU (engl. INVESTMENT PAPER; fr. VALEUR DE PORTEFEUILLE). Este o noțiune bursieră și exprimă valoarea unui titlu financiar utilizat în special pentru un plasament pe termen lung.

VALOARE POTENȚIALĂ (engl. POTENTIAL VALUE; fr. VALEUR POTENTIELLE). Valoarea unei mărfi sau a unui titlu financiar care ar putea fi încasată de către investitor la încheierea unei tranzacții din contul de siguranță, în funcție de prețul zilei.

VALOARE POTENȚIALĂ PIERDUTĂ / CIȘTIGATĂ (engl. LOST / GAINED POTENTIAL VALUE; fr. VALEUR POTENTIELLE PERDUE / GAGNEE). Diferența dintre mărimea valorii potențiale posedate curent și cea a valorii potențiale posedate inițial în contul de siguranță.

VALOARE RĂMASĂ (engl. REMAINED VALUE; fr. VALEUR RESIDUELLE). Aceea parte din valoarea completă a unui fond fix care nu a fost amortizată. Se stabilește ca diferență (inițială și de înlocuire) între valoarea completă și mărimea uzurii fondurilor fixe. Prin intermediul

ei se caracterizează starea tehnică a fondurilor fixe, eficiența folosirii lor etc.

VALOARE DE RANDAMENT (engl. EFFICIENCY VALUE; fr. VALEUR DE RENDEMENT). Valoarea unui bun, a unui plasament sau a unei întreprinderi (în cazul raporturilor de evaluare), calculată prin capitalizarea profiturilor sale viitoare cu ajutorul unei rate de capitalizare determinate. Această valoare, calculată la nivelul unei acțiuni, se poate determina prin raportarea profitului net (nerepartizat) ce revine pe o acțiune, la rata medie a dobînzii de piață, astfel:

$$V_r = \frac{P}{r},$$

unde:

V_r = valoarea de randament;

P = profitul net pe o acțiune:

r = rata medie a dobînzii pe piață.

VALOARE DE RĂSCUMPĂRARE A UNEI POLIȚE DE ASIGURARE (engl. SURRENDER VALUE; fr. VALEUR DE RACHAT). Termen utilizat în asigurări; reprezintă suma pe care un asigurator o varsă unui asigurat înaintea scadenței poliței, dacă acesta din urmă a plătit primele de asigurare, cel puțin o anumită perioadă de timp; reprezintă suma cash pe care o primește titularul în condițiile în care renunță voluntar la poliță, eliberînd societatea de asigurări de obligațiile contractate.

VALOARE REALĂ (engl. REAL / TANGIBLE VALUE; fr. VALEUR REELLE)

1. Din punct de vedere bancar reprezintă acea valoare a bunurilor depuse ca gaj (imobile, materii prime, metale prețioase, diamante, anumite acțiuni etc.) care sînt susceptibile a oferi o bună protecție împotriva scăderii puterii de cumpărare și împotriva inflației;

2. Pe piața bursieră reprezintă valoarea potențială concretizată prin încheierea tranzacției.

VALOARE REALĂ A MONEDEI (engl. REAL VALUE OF THE CURRENCY; fr. VALEUR REELLE DE LA MONNAIE). Exprimă puterea de cumpărare și se determină nu prin raportare la aur sau la alte monede, ci prin raportare la economia din care provine moneda respectivă.

VALOARE TIPICĂ (engl. TYPICAL VALUE; fr. VALEUR TYPIQUE). Noțiune statistică ce reprezintă valorile numerice (momente, mod) care caracterizează, din diferite puncte de vedere, repartiția unei variabile aleatoare.

VALOARE UNITARĂ NETĂ A ACTIVULUI FONDULUI MUTUAL. Indicator bursier; exprimă raportul dintre valoarea netă a activului și numărul de acțiuni deținute de investitori; sumă încasată de un investitor contra unei acțiuni depuse spre rambursare. Mărimea valorii unitare nete apare în cotațiile fondului ca preț al cererii acțiunilor fondului mutual.

VALOARE DE UTILITATE (A UNUI BUN) (engl. UTILITY VALUE; fr. VALEUR D'UTILITE). Prețul presupus a fi acceptat la plată de un eventual cumpărător, ținînd cont de starea și locul în care se regăsește bunul respectiv precum și de utilitatea pe care acesta o procură întreprinderii.

VALOARE VOLATILĂ (fr. VALEUR VOLATILE). Valoarea unui titlu financiar al cărui curs crește în ritm rapid și al cărui raport curs / profit este, în general, foarte ridicat.

VALORIFICARE (engl. REALIZE / SELL; fr. REALISER). Operație efectuată pe piața financiară, de vindere sau de lichidare a unei poziții, exprimată în titluri, devize sau în metale prețioase.

VALUTĂ (engl. CURRENCY; fr. DEVISES). Moneda națională a unei țări sub formă efectivă (metalică, bilete de bancă) sau disponibil în cont (valută în cont), care este folosită la efectuarea plăților către terțe persoane fizice sau juridice și la realizarea unor operațiuni și tranzacții internaționale.

VALUTĂ FORTE (engl. HARD CURRENCY; fr. DEVISES FORTES). Valută convertibilă care are acoperire în aur și care se acceptă la plată în mai multe țări, deoarece valutele acceptate ca forte manifestă tendințe de creștere în raport cu altele.

VALUTĂ SLABĂ (engl. WEAK CURRENCY; fr. MONNAIE FAIBLE). Monedă care manifestă o tendință de depreciere în raport cu celelalte monede.

VALUTĂ DE TRANZACȚIE (engl. TRANSACTION CURRENCY; fr. DEVISES DE TRANSACTION). Sintagmă prin care se desemnează valuta aleasă de părți pentru negocierea prețului într-un anumit contract comercial internațional, valută ce va servi la exprimarea acelui preț și se va înscrie, ca atare, în conținutul contractului respectiv.

VALUTARE. Stabilirea datei calendaristice de cînd se introduce în calculul dobînzii o sumă operată într-un cont purtător de dobînzi. Data se înscrie în cont în coloana intitulată „valută". Dacă data operației concordă cu valuta se face mențiunea „dată" în coloana rezervată valutei.

VAMĂ (fr. DOUANE). Instituție financiară prin care se exercită atît controlul asupra intrării și ieșirii din țară a mărfurilor și bunurilor, în vederea identificării și verificării acestora după documentele care le însoțesc, cît și stabilirea și încasarea unor drepturi (taxe) cuvenite statului.

VARIABILĂ ALEATOARE (engl. RANDOM VARIABLE; fr. VARIABLE ALEATOIRE). Mărime statistică care poate avea diferite valori, fiecare dintre acestea fiind luată cu o probabilitate bine determinată.

VARIABILĂ STATISTICĂ (engl. STATISTICAL VARIABLE; fr. VARIABLE STATISTIQUE). Noțiune statistică ce reprezintă o caracteristică care poate prezenta variație de la un element la altul al populației statistice.

VARIANTĂ. Vezi **DISPERSIE.**

VARIAȚIE STATISTICĂ (engl. STATISTICAL VARIATION; fr. VARIATION STATISTIQUE). Noțiune statistică care exprimă schimbarea nivelului unei variabile statistice de la un element la altul al unei populații statistice.

VĂRSĂMÎNT (engl. PAYMENT; fr. VERSEMENT)

1. Suma care face obiectul unei depuneri în semne monetare sau în alte instrumente de plată în monedă națională ori în devize (valută), în scopul obținerii sau confirmării unui drept ca și pentru stingerea unei obligații prevăzute de lege asupra căreia au convenit, în mod tacit ori expres, deponentul și primitorul vărsămîntului. Se efectuează la casieria firmelor comerciale, la ghișeele băncilor, la instituțiile ori autoritățile de drept public sau privat, după caz. În contabilitatea firmelor comerciale, vărsămintele se reflectă în raport cu calitatea de primitor sau de deponent la terți. În calitate de primitor, încasările se înregistrează în debitul contului „casa" (pentru numerar) sau al contului „cecuri de încasat" în lei sau în devize, conturi care se încadrează în clasa conturilor financiare, iar în creditul acelorași conturi pentru plățile efectuate în calitate de deponent la terți;

2. Sumele datorate pentru titlurile de participare ca și pentru titlurile care reprezintă alte forme de imobilizări. Se evidențiază în creditul unor conturi de imobilizări financiare intitulate conturi de vărsăminte de efectuat, grupate în clasa conturilor de active imobilizate. Pentru vărsămintele datorate asupra titlurilor de plasament se utilizează un cont similar din clasa conturilor financiare.

VENIT (engl. INCOME; fr. REVENUE)

1. Suma realizată de o persoană fizică sau juridică ca rezultat al activității depuse într-o perioadă de timp determinată, sau provenită din dreptul de proprietate asupra unui bun mobil / imobil, hîrtii de valoare sau din oricare alt drept rezultat dintr-un con-

tract sau conferit de lege. Constituie o grupă de conturi de rezultate (în clasa conturilor de venituri) ale căror solduri pot fi în mod alternativ creditoare sau debitoare. Se creditează cu veniturile din participații, din valori mobiliare obținute la schimbul valutar și se debitează cu cheltuielile determinate de dobînzile plătite, pierderile din creanțe de participații, cheltuielile de scont cambiale, efectul negativ al schimbului valutar etc. Soldul se transferă în contul de „profit și pierderi" la încheierea perioadelor de calculație;

2. Din punct de vedere contabil reprezintă echivalentul valoric al producției realizate sau vîndute (produse finite, mărfuri, lucrări, servicii), servind ca sursă de acoperire a cheltuielilor (costul) producției respective vîndute și încasate, a impozitului datorat statului, surplusul rămas din aceste venituri reflectîndu-se ca rezultat financiar sub formă de profit.

VENIT DIN APRECIEREA CAPITALULUI (engl. INCOME FROM CAPITAL ESTIMATION; fr. REVENUE PAR EVALUATION DE CAPITAL). Indicator bursier care se exprimă prin profitul încasat de investitori în urma tranzacțiilor privind vînzarea / cumpărarea de titluri financiare, efectuate la prețuri diferite.

VENIT BRUT (engl. GROSS INCOME; fr. REVENUE BRUT). Totalitatea sumelor bănești realizate de un agent economic într-o perioadă de timp determinată din încasarea contravalorii produselor, semifabricatelor, mărfurilor, lucrărilor și serviciilor valorificate la preț de vînzare, respectiv a sumelor care au fost facturate și încasate de la client.

VENIT IMPOZABIL (engl. TAXABLE INCOME; fr. REVENU IMPOSABLE). Venitul realizat de agenți economici, determinat în condițiile legii. Constituie baza de calcul a impozitului datorat pe un exercițiu financiar. Veniturile impozabile se stabilesc și pentru categoriile de venituri realizate de persoane fizice (impozitul pe salarii, impozitul pe venituri din bunuri imobiliare, din profesii libere etc.).

VENIT DIN INVESTIȚII (engl. INCOME FROM INVESTMENTS; fr. REVENUE PAR INVESTISSEMENTS). Indicator bursier care se exprimă prin profitul încasat de investitor sub forma dividendelor și a dobînzilor din titluri de plasament.

VENIT MARGINAL (engl. MARGINAL INCOME; fr. REVENUE MARGINAL). Venit suplimentar obținut în urma utilizării unei mărimi adiționale dintr-un factor de producție. Condiția esențială pentru realizarea venitului marginal este ca prețul de vînzare al noului lot de bunuri economice să depășească costul marginal al acestora. La baza venitului marginal se află legea randamentelor neproporționate potrivit căreia sporirea unui factor de producție asigură sporirea producției și a venitului pînă la un punct, dincolo de care, la aceleași mărimi adiționale venitul tinde să se diminueze tot mai mult, atingînd limita inferioară atunci cînd prețul de vînzare devine egal cu costul marginal.

VENIT NAȚIONAL (engl. NATIONAL INCOME; fr. REVENUE NATIONAL). Suma produsului net al ramurilor, determinat fie ca diferență între produsul global și consumul material productiv, (material aferent), fie scăzînd din produsul intern brut consumul de capital fix (metoda de producție). Se mai numește PRODUS INTERN NET.

VENIT NET (engl. NET INCOME; fr. REVENUE NET). Indicator economic calculat în sistemul producției materiale prin care se exprimă acea parte a prețurilor bunurilor economice care depășește cheltuielile de producție oferite acestora. Venitul net îmbracă următoarele forme: profit, impozit pe circulația mărfurilor (taxa pe valoarea adăugată), contribuții la asigurările sociale, impozitul pe salarii, impozitul pe profit, contribuții pentru fondul de șomaj, taxe, dobînzi etc. El se calculează prin deducerea

cheltuielilor ocazionate pentru realizarea venitului brut din sumele realizate de un agent economic într-o perioadă de timp, din vînzarea produselor finite, semifabricatelor, mărfurilor, executarea lucrărilor ori din alte activități economice sau financiare.

VENIT NET VALUTAR (engl. CURRENCY NET INCOME; fr. REVENU NET DES DEVISES). Venitul obținut din diferența între încasările realizate pe seama operațiunilor de export de către o societate comercială și plățile pentru transporturi (inclusiv comisioanele, impozitele și alte cheltuieli în valută) aferente exportului.

VENITURI ANTICIPATE (engl. ADVANCED INCOMES; fr. REVENUS ANTICIPES). Sume încasate de agentul economic în perioada de gestiune curentă, care reprezintă însă venituri aferente perioadei următoare. Se înregistrează în creditul unui cont de pasiv din clasa conturilor de terți.

VENITURI FINANCIARE (engl. FINANCIAL INCOMES; fr. REVENUS FINANCIERS). Totalitatea sumelor realizate în cursul unei perioade de timp provenind de la titluri de participare ori de plasament (dividende, dobînzi), de la tranzacții cu valori imobiliare de plasament, din operații de schimb valutar (diferențele de curs) etc.

VENITURI GLOBALE ALE POPULAȚIEI (engl. OVERALL INCOMES OF THE POPULATION; fr. REVENUS GLOBAUX DE LA POPULATION). Totalitatea veniturilor bănești și în natură (sub formă de bunuri materiale și servicii) obținute de populație într-o anumită perioadă de timp, de obicei un an.

Aceste venituri cuprind: salarii, venituri în bani sau în natură obținute de pe urma folosirii pămîntului, venituri din industria casnică, alte venituri obținute de la întreprinderi și instituții (prime, sporuri, rente etc.), pensii, ajutoare, burse, alocații de stat pentru copii etc.

VENITURI NETE ALE POPULAȚIEI (engl. NET INCOMES OF THE POPULATION; fr. REVENUS NETS DE LA POPULATION). Veniturile rămase la dispoziția populației după plata impozitelor, taxelor, primelor de asigurare și altor plăți. Aceste venituri se determină ca diferență între veniturile globale ale populației și totalitatea sumelor cu caracter de redistribuire (taxe, impozite, cotizații etc.).

VENITURI REALE ALE POPULAȚIEI (engl. REAL INCOMES OF THE POPULATION; fr. REVENUS REELS DE LA POPULATION). Totalitatea bunurilor și serviciilor care pot fi obținute (cumpărate) cu veniturile nete ale populației, pe o perioadă dată. Reflectă puterea de cumpărare a veniturilor nete ale populației. Se calculează prin raportarea venitului mediu net pe locuitor la indicele corespunzător al prețurilor bunurilor și serviciilor din perioada respectivă (vezi INDICELE COSTULUI VIEȚII).

VENITURI DIN VALORI MOBILIARE DE PLASAMENT (fr. REVENUS PAR VALEURS MOBILIERES DE PLACEMENT). Sume realizate de agenții economici din plasamentul de capital în hîrtii de valoare (acțiuni, obligațiuni, certificate de depozit bancar, bonuri de tezaur, titluri de rentă etc.). Investiția în valori mobiliare urmărește:

- securitatea capitalului. Securitatea capitalului se poate realiza prin obținerea sugerată de prospectele de emisiune, cotațiile bursiere, bilanțurile și rapoartele anuale publicate de societățile comerciale pe acțiuni, de situația finanțelor publice (pentru aprecierea titlurilor de stat) etc.
- obținerea unor venituri profitabile. Profitabilitatea veniturilor se referă, pe lîngă evoluția cotației bursiere (pentru tranzacții posibile), la dividendul anual produs de acțiuni sau la dobînda oferită pentru celelalte titluri. Rata venitului produs de hîrtiile de valoare se compară, de regulă, cu rata profitului pe care o obține întreprinzătorul în exercițiul activității sale de bază și, respectiv, cu dobînda pe care o bonifică băncile

comerciale agenților economici la depozitele bancare.

În perioadele de inflație monetară venitul valorilor mobiliare trebuie să acopere și rata inflației. Operațiile în contabilitate determinate de tranzacțiile de titluri de plasament se reflectă într-o grupă de conturi de valori mobiliare de plasament (din clasa conturilor financiare). Pentru a preveni pierderile posibile din plasamente, agenții economici prelevă din profitul firmei în limitele admise de reglementărilor legale, provizion pentru deprecierea valorilor mobiliare de plasament pe care îl reflectă într-un cont distinct din clasa conturilor financiare.

VERIFICARE CALITATIVĂ A MĂRFII (engl. QUALITATIVE VERIFICATION OF GOOD; fr. VERIFICATION DE LA QUALITE DE LA MARCHANDISE). Activitate efectuată de beneficiar la locul de descărcare sau în depozitul acestuia care constă în determinarea proprietăților și caracteristicilor mărfii primite pentru a stabili dacă sînt conforme cu cele prevăzute în standarde, norme tehnice, în caietul de sarcini etc. sau dacă concordă cu clauzele calitative prevăzute în contractul încheiat cu furnizorul. Verificarea calitativă a mărfii include și controlul dimensiunilor, al sortimentelor, al culorii, al formei, al ambalajului, al marcării și etichetării produselor. De asemenea în cadrul acestei activități se verifică dacă produsele au fost livrate în garnituri complete sau cu toate garniturile și dispozitivele necesare folosirii lor. Cu ocazia verificării calitative a mărfii se stabilesc cauzele și momentele în care s-au produs eventualele deficiențe calitative relevate.

VERIFICARE A IPOTEZELOR STATISTICE (TESTARE) (engl. VERIFICATION OF THE STATISTICAL HYPOTHESIS; fr. VERIFICATION DES HYPOTHESE STATISTIQUE). Activitatea de elaborare a metodelor cu ajutorul cărora să se judece valabilitatea ipotezelor privind parametrii sau forma de repartiție a unei populații, plecînd de la un eșantion.

VINCULAȚIE. Modalitate de plată caracterizată prin expedierea de către furnizor a mărfii pe adresa unei bănci și nu a beneficiarului. La primire, banca avizează pe beneficiar și îi pune marfa la dispoziție, după achitarea sumei convenite. La creditarea contului furnizorului banca reține un comision.

VIRAMENT (engl. TRANSFER; fr. VIREMENT). Plată fără numerar făcută prin trecerea la bancă a sumei de bani din contul plătitorului în contul beneficiarului. Este, în fapt, un transfer de fonduri dintr-un cont în altul, fie că este vorba de un cont bancar curent, fie de un cont de cecuri. Se evită astfel circulația monedei.

VITEZA DE CIRCULAȚIE A MĂRFURILOR (engl. VELOCITY OF CIRCULATION OF GOODS; fr. VITESSE DE CIRCULATION DES MARCHANDISES). Indicator ce reprezintă viteza cu care se reînnoiesc stocurile de mărfuri.

VITEZA DE CIRCULAȚIE A NUMERARULUI (engl. VELOCITY OF CIRCULATION OF CASH; fr. VITESSE DE CIRCULATION DE LA MONNAIE). Numărul mediu al operațiilor efectuate de o unitate monetară într-o anumită perioadă de timp. Se determină după relația (stabilită de Fischer):

$$V = \frac{P \cdot T}{M},$$

unde:

P = nivelul general al prețurilor;

T = volumul tranzacțiilor;

M = masa monetară.

VITEZA DE ROTAȚIE (A CAPITALULUI) (engl. SPEED OF TURNOVER; fr. VITESSE DE ROTATION (DU CAPITAL)). Indicator financiar ce exprimă modul în care se utilizează activele circulante de către un agent economic. El se exprimă cu ajutorul a doi indicatori:

- numărul de rotații, denumit și coeficient de rotații, care este egal cu raportul între cifra de afaceri și capitalurile circulante;

- durata unui circuit, denumită și viteză de rotație exprimată în zile. Numărul de zile pentru un circuit sau durata acestuia este egal cu raportul între capitalurile circulante și cifra de afaceri înmulțit cu 90 sau 360 (în funcție de perioada pentru care se calculează trimestru sau an). Viteza de rotație va fi mai accelerată atunci cînd coeficientul de rotație va fi mai mare iar numărul de zile mai redus.

VÎNZARE (engl. SALE; fr. VENTE). Acțiunea prin care o persoană fizică sau juridică, comerciant sau furnizor, cedează altei persoane fizice sau juridice proprietatea sa asupra unui bun sau serviciu contra unei sume de bani, reprezentînd prețul acestuia, stabilit în mod liber între parteneri ca raport dinamic și nemijlocit dintre cerere și ofertă.

VÎNZARE FĂRĂ ACOPERIRE (engl. SHORT SALE; fr. VENTE A DECOUVERT). Operațiune financiară, la termen, care constă în vînzarea de titluri sau devize pe care nu le posezi încă în speranța de a se acoperi, adică de a le cumpăra mai ieftin, pînă la data convenită pentru livrarea lor.

VÎNZARE DE ACTIVE (engl. ASSETS SALE; fr. VENTE DES ACTIFS). Formă de privatizare prin care active ale societăților comerciale cu capital de stat sînt trecute în proprietatea unor persoane fizice sau juridice, române ori străine, pe bază de licitație publică sau licitație în plic, cu adjudecarea la cel mai ridicat preț conform prevederilor legale. La cumpărare se acordă condiții preferențiale - în condiții de egalitate a nivelului de preț la care se face vînzarea - salariaților, pensionarilor care au avut ultimul loc de muncă la respectiva societate și cetățenilor români care au avut în folosință aceste active, în baza unor contracte de locație de gestiune.

Persoanele care cumpără active, conform legii nu au dreptul să le vîndă, să le înstrăineze sau să transfere, în orice alt mod folosința acestora pentru o perioadă de un an de la încheierea contractului de vînzare - cumpărare.

VÎNZARE DE ACȚIUNI (engl. STOCK SALE; fr. VENTE DES ACTIONS). Mijloc de privatizare a societăților comerciale prin care acțiunile acestora deținute de FPS și FPP, conform Legii, pot fi vîndute către persoane fizice sau juridice, române sau străine prin:

- oferte de vînzare de acțiuni către public;
- vînzări de acțiuni pe bază de licitație deschisă sau licitație cu participanți preselecționați;
- vînzări de acțiuni prin negociere directă;
- orice combinație a procedurilor de mai sus.

Salariații și membrii conducerii societăților comerciale pot participa la cumpărarea de acțiuni în condiții preferențiale, prin oricare din procedeele enumerate.

VÎNZARE ASOCIATĂ. Formă de comerț care constă în vînzarea a două sau a mai multor produse diferite dar complementare, cu crearea unui avantaj la preț. Produsele astfel asociate pot proveni de la același fabricant sau de la fabricanți diferiți, dar care s-au înțeles asupra acestui tip de vînzare.

VÎNZARE „PE ÎNCERCATE" (engl. SALE ON TRIAL; fr. VENTE A L'ESSAI). Clauză stipulată într-un contract de vînzare - cumpărare cu livrarea în tranșe prin care se permite cumpărătorului posibilitatea de a renunța la livrările ulterioare după ce a încercat marfa primită în prima tranșă.

VÎNZARE SILITĂ (engl. FORCED SALE; fr. VENTE FORCEE). Formă de vînzare a unei mărfi asupra căreia s-a aplicat dreptul de retenție sau pentru care s-a încasat un impozit sau taxe datorate statului de către o persoană fizică sau juridică.

VÎNZĂRI „FORWARD" (engl. „FORWARD" SALES; fr. VENTE ANTICIPEE).

Prevedere contractuală stipulată în contractele practicate de regulă pentru produsele agricole, și care au fost încheiate înainte de recoltare, la prețuri fixe.

VÎRSTA MEDIE A POPULAȚIEI (engl. MEAN AGE OF POPULATION; fr. AGE MOYEN D'UNE POPULATION). Indicator statistic demografic care exprimă vîrsta medie a populației și se determină cu ajutorul relației:

$$\overline{X} = \frac{\sum (x + 0,5) \cdot P_x}{P_x}$$

unde:

P_x = numărul locuitorilor de vîrstă X;

x = vîrsta.

0,5 = coeficient care exprimă echivalentul mediu al variației abaterilor față de data exactă a împlinirii unei vîrste oarecare.

VOLATILITATE (engl. VOLATILITY; fr. VOLATILITE). Indicator bursier exprimat sub forma unei mărimi statistice care definește abaterea variațiilor prețului unui element față de variațiile prețului mediu al grupei din care face parte. Interpretarea acestui indicator este următoarea: o volatilitate mai mare decît unitatea indică o mai mare instabilitate a elementului față de cea a grupei.

VOT CUMULATIV (engl. CUMULATIVE VOTE; fr. VOTE CUMULATIVE). Procedeu de votare prin care acționarul poate distribui fiecărui candidat un număr oarecare din totalul său de voturi sau poate acorda totalul său de voturi unui singur candidat.

W

WALL STREET. Este numele unei străzi din New York, unde este instalată bursa și care este și centru financiar.

WARRANT

1. Document eliberat de către depozitar prin care acesta îi confirmă deponentului primirea mărfurilor menționate în document, consfințind astfel contractul comercial de depozit intervenit între părți;

2. Titlu de credit reprezentativ al mărfii încredințate spre păstrare depozitarului de către deponent, titlu a cărui transmitere prin gir are semnificația constituirii unui gaj în favoarea giratorului. Ca titlu de credit, warantul poate fi nominativ, la ordin sau la purtător.

WHEN ISSUED. Expresie anglo-americană ce semnifică data cînd a fost emis un titlu. Indică faptul că titlurile oferite spre subscripție sînt negociate la bursă sau în afara bursei, dar nu vor fi predate decît ulterior.

WINDOW DRESSING. Ansamblu de măsuri luate pentru a îmbunătăți prezentarea unui bilanț, în ziua de referință, prin procurarea de resurse suplimentare pe termen scurt.

Z

ZERO BASE BUDGETING (ZBB) (engl. ZERO BASE BUDGETING). Metodă de analiză a gestiunii ce constă în reintroducerea în calcule a estimărilor unei perioade scurte, pentru a fi aproape siguri, de a integra concret în previziuni efectele probabile ale variațiilor, în condițiile relațiilor conjuncturale, interne și externe, ale activității producătoare.

ZI DE SCADENȚĂ (engl. TERM (OF PAYMENT) DAY; fr. JOUR D'ECHEANCE). Vezi SCADENȚĂ.

ZILE DE GRAȚIE (fr. JOURS DE GRACE). Noțiune financiară ce reprezintă numărul de zile cu care se prelungește termenul de plată prevăzut în polițe.

ZILE DE REFERINȚĂ (engl. SETTLEMENT DAY; fr. JOUR DE REFERENCE).

1. Din punct de vedere bancar, reprezintă ziua aleasă pentru a închide un cont sau pentru a estima un depozit de titluri de valori;

2. La bursă reprezintă ziua în care trebuie executate operațiunile la termen;

3. Din punct de vedere financiar, reprezintă ziua din care un dividend este exigibil.

ZONĂ (engl. ZONE; fr. ZONE). Teritoriu sau spațiu geografic ce are o specificitate particulară în analiza și practica economică (zonă monetară, zonă liberă etc.).

ZONĂ DE LIBER SCHIMB (engl. FREEDOM EXCHANGE ZONE; fr. ZONE DE LIBRE ECHANGE). Teritoriu sau spațiu geografic în care acționează o înțelegere între două sau mai multe state, prin care țările membre convin asupra: desființării tarifelor vamale și eliminării restricțiilor cantitative la produsele industriale, dezvoltării economice a țărilor membre, folosirii raționale a resurselor, stabilității financiare etc.

ZONĂ LIBERĂ (engl. FREE ZONE; fr. ZONE LIBRE). Este suprafața limitată din teritoriul unei țări, de regulă situată pe importante trasee comerciale cum sînt porturile, aeroporturile, etc., și în care nu se aplică legislația vamală a țării respective. În zona liberă mărfurile pot fi supuse diferitelor operații: descărcare de pe nave, transport, depozitare, cîntărire sau măsurare, recondiționare, reambalare, sortare, reexpediere, reîmbarcare pe nave etc. fără ca organele vamale să intervină, fără aplicarea legislației vamale și fără să se perceapă taxe vamale. Sînt supuse formalităților și taxelor vamale numai mărfurile scoase din zona liberă și vîndute cumpărătorilor din țara pe teritoriul căreia se află această zonă. Toate serviciile prestate navelor și mărfurilor în

zona liberă se plătesc. În cadrul zonei libere se pot organiza expoziții de mărfuri, prezentări de mostre etc., activități pentru care se percep diferite taxe. Zona liberă a fost creată pentru a facilita schimburile comerciale, traficul și tranzitul internațional de mărfuri. Majoritatea porturilor mari dispun de zone libere.

ZONĂ MONETARĂ (engl. MONETARY ZONE; fr. ZONE MONETAIRE). Grupare de țări ale căror monede sînt legate de valuta uneia dintre ele, mai puternică din punct de vedere economic (zona francului, a lirei sterline, a dolarului etc.).

ZONĂ VAMALĂ LIBERĂ (engl. DUTY FREE ZONE/TARIFF FREEDOM ZONE). Este cea mai completă formă a regimurilor vamale suspensive. În esență, prin lege, se prevede ca într-un perimetru (zonă) bine delimitat(ă) al teritoriului național să poată fi introduse mărfuri în vederea prelucrării și comercializării lor, în principiu pe terțe piețe, fără aplicarea restricțiilor tarifare și netarifare ale regimului vamal, în comparație cu teritoriul național, corespunzător spațiului rezervat zonei vamale libere. Accesul liber al mărfurilor în zonă coroborat cu regimul mai liberal al impozitelor asupra profiturilor realizate în zonă reprezintă premise favorabile atragerii de investiții de capital străin, în zona liberă.

Bibliografie

Lucrări de specialitate:

* * *	Concise English Dictionary, Ed. Tophi books, London.
* * *	Dicționar bancar, Ed. Dragon, București.
* * *	Dicționar de Economie Politică, Ed. Politică.
* * *	Dicționar de Management, Ed. Diacon Coresi, București.
* * *	Economie politică, Ed. Porto-Franco, Galați.
* * *	Economie politică, Ed. Tempus, București.
* * *	Finanțe Publice, Ed. Didactică și Pedagogică, București.
* * *	Finanțele întreprinderilor, Ed. Didactică și Pedagogică, București.
* * *	Ghid de comerț internațional, Rev. Economică.
* * *	Management, Ed. Didactică și Pedagogică, București.
* * *	Mic dicționar financiar-bancar, BRD, București.
* * *	Mica Enciclopedie de Statistică, Ed. Enciclopedică, București.
* * *	Piețe de capital și burse de valori, Ed. Adevărul.
* * *	Probleme de drept economic, Institutul de Cercetări Economice.
* * *	Reglementări și uzanțe internaționale, Ed. Cutuma, București.
Albu Al., Ciurel V.	Contrapartida în relațiile economice, Ed. Științifică, București.
Blang M.	Teoria economiei în retrospectivă, Ed. Didactică și Ped., București.
Boulescu M.,Chiță M.	Control financiar și expertiză contabilă, Ed. Mondo-Ec, Craiova.
Carrad H., Oliphant L.	The elements of commerce, London.
Constantinescu N. N.	Dileme ale tranziției, Ed. AGER - Economistul, București.
Costin M. N.	Drept comercial internațional, Ed. Dacia, Cluj-Napoca.
Crișan I.	Către o industrie competitivă, Ed. Humanitas, București.
Demetrescu M. C.	Marketing, Ed. Europa Nova.
Feleagă N., Ionașcu I.	Contabilitate Financiară vol. I, Ed. Economică, București.
Feleagă N.	Curs universitar, Ed. Academia Athenaeum, București.
Galpin A.	Dictionary of economic terms, London.
Gorincu Gh.	Mic dicționar al economiei de piață, Ed. Porto-Franco, Galați.
Guralonic D.	Webster's New world Dictionary of the American Language.
Ionescu C.	Dicționar de Statistică Economică, ed. a II-a.
Isacs A. ș.a.,	A Concise Dictionary of Business, Oxford University Press.
Miroiu M.	Dicționar de termeni economici, Ed. Andreescu.
Popescu V.	Bursa și tranzacții cu titluri financiare, Ed. Imprimeria Coresi.
Puiu Al.	Management, Ed. Independența Economică.
Românu I., Vasilescu I.	Eficiența investițiilor și a capitalului fix, Ed. Didactică și Ped.
Russu C.	Management, Ed. Siti, București.
Vuitton J.	Nouveau lexique économique.
Zissu Elias	Breviar de termeni pentru contabilitate, Ed. Andreescu, Alexandria.

Periodice:

* * * Colecția „Adevărul Economic", 1992, 1993
* * * Colecția „Capital", 1993
* * * Colecția „Curierul Național", 1992, 1993 (pagina economică)
* * * Colecția „Economistul", 1991, 1992, 1993
* * * Colecția „Monitorul Oficial", 1991, 1992, 1993
* * * Colecția „Revista Finanțe, Credit, Contabilitate", 1992, 1993
* * * Colecția „Revista de Statistică", 1991, 1992, 1993
* * * Colecția „Tribuna Economică", 1991, 1992, 1993

Societatea
INFORMAȚIA

Apărut ca o necesitate a momentului,
dicționarul cuprinde termeni, concepte
și categorii economice specifice economiei de piață,
împreună cu echivalentul lor în engleză și franceză.
Acoperă domeniile financiar, bancar, bursier, contabil, statistic
și cele privind piața internă și internațională.
Dicționarul răspunde cerințelor zilei,
avînd la bază dicționarele internaționale de specialitate
și publicațiile economice apărute în țară.
Este un instrument de lucru indispensabil
pentru toți cei care vor să se adapteze din mers
la cerințele economiei de piață.

ISBN 973-95438-6-3